

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS EN
LA EMPRESA DE ABARROTES DISTRIBUCIONES DEL NORTE
E.I.R.L. 2021**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

LILIA ELIZABETH MILLONES VELASQUEZ

ASESOR

HERNAN ROBERTO CHE LEON POLETTY

<https://orcid.org/0000-0001-8832-0436>

Chiclayo, 2022

**PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN DE
INVENTARIOS EN LA EMPRESA DE ABARROTES
DISTRIBUCIONES DEL NORTE E.I.R.L. 2021**

PRESENTADA POR
LILIA ELIZABETH MILLONES VELASQUEZ

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Maribel Carranza Torres
PRESIDENTE

Torres Galvez Cesar Augusto
SECRETARIO

Hernan Roberto Che Leon Poletty
VOCAL

Dedicatoria

Dedico este informe de tesis a Dios y a mis padres.

A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, por cuidarme y darme las fortalezas para continuar y no dejarme vencer.

A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi educación y bienestar siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada desafío que se nos presentará sin dudar ni un solo momento en nuestra capacidad e inteligencia.

A mi familia en general, por sus palabras de aliento y consejos que de alguna u otra manera me permitirán desenvolverme en mi entorno profesional.

Agradecimientos

Agradezco a Dios, por haberme guiado a lo largo de mi carrera, por brindarme la fortaleza en los momentos de debilidad y sabiduría en una vida llena de aprendizajes.

A la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, por brindarme educación de calidad.

En sus aulas recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Contabilidad.

Especial agradecimiento a mi Asesor, el Dr. Che Leon Poletty por su visión crítica, experiencia, conocimientos y su motivación para lograr concluir con éxito el proyecto.

Informe de tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

27%

INDICE DE SIMILITUD

26%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

14%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1 **idoc.pub** Fuente de Internet 5%

2 **hdl.handle.net** Fuente de Internet 4%

3 **pt.scribd.com** Fuente de Internet 3%

4 **edoc.pub** Fuente de Internet 2%

5 **docplayer.es** Fuente de Internet 2%

6 **liquidcapitalcorp.com** Fuente de Internet 2%

7 **qdoc.tips** Fuente de Internet 1%

8 **Submitted to Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo** Trabajo del estudiante 1%

9 **tesis.usat.edu.pe** Fuente de Internet

Índice

Resumen	7
Abstract	8
I. Introducción.....	9
II. Marco teórico.....	12
2.1. Antecedentes	12
2.2. Bases teóricas	15
III. Metodología	29
3.1. Tipo y nivel de investigación	29
3.2. Diseño de investigación	30
3.3. Población y muestra	30
3.4. Criterios de selección	30
3.5. Operacionalización de variables	31
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
3.7. Procedimientos	32
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos	32
3.9. Matriz de consistencia.....	34
3.10. Consideraciones éticas	36
IV. Resultados	36
V. Discusión	56
VI. Propuesta	58
VII. Conclusiones	66
VIII. Recomendaciones	67
IX. Referencias bibliográficas	68
X. Anexos	73

Lista de tablas

Tabla 1. Operacionalización de variable	31
Tabla 2. Matriz de consistencia	34
Tabla 3. Requerimiento del proceso de inventarios	38
Tabla 4. Compras en el proceso de inventarios	39
Tabla 5. Línea de proveedores	39
Tabla 6. Recepción y control de salida	43
Tabla 7. Aspectos generales del área de gerencia	45
Tabla 8. Dimensión de requerimiento de la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para el área de gerencia	45
Tabla 9. Dimensión de compra de la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para el área de gerencia	46
Tabla 10. Dimensión de recepción y control de mercadería de la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para el área de gerencia	47
Tabla 11. Aspectos generales del jefe de almacén.	48
Tabla 12. Dimensión de requerimiento de la necesidad de un modelo de gestión para el jefe de almacén.	48
Tabla 13. Dimensión de compra de la necesidad de un modelo de gestión para el jefe de almacén.	48
Tabla 14. Dimensión de recepción y control de salida de la necesidad de un modelo de gestión para el jefe de almacén.	49
Tabla 15. Necesidad de un modelo de gestión para el asistente contable.	50
Tabla 16. Comparación del Modelo ABC	52
Tabla 17. Comparación Modelo EOQ	54
Tabla 18. Comparación Modelo Programación Lineal	55
Tabla 19. Aplicación del Modelo ABC	58
Tabla 20. Margen de contribución según la clasificación del modelo ABC	59
Tabla 21. Punto de equilibrio según el modelo ABC	60
Tabla 22. Nivel de rotación según el modelo ABC	61
Tabla 23. Modelo ABC y punto de equilibrio	62

Lista de figuras

Figura 1. Gráfico del nivel de inventarios.....	36
Figura 2. Gráfico Ciclo de conversión de efectivo.....	44
Figura 3. Gráfico ABC de la empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L.	63

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1. Proceso de inventarios.....	37
Ilustración 2. Recepción y pago de facturas	40
Ilustración 3. Proceso de venta y cobranza.....	41
Ilustración 4. Recepción de los productos	42

Resumen

En la actualidad, los inventarios es un elemento indispensable para las empresas comerciales, ya que su ganancia depende netamente de la compra y venta de sus productos. En este informe se hace una revisión de aquellos modelos de gestión de inventarios agregando políticas y estrategias para el buen desenvolvimiento de los productos en una empresa comercial, teniendo en cuenta el nivel de rotación, punto de equilibrio y margen de contribución que cuentan en cada producto. Como objetivo principal de esta investigación se planteó proponer un modelo de gestión de inventarios. Para ello, la metodología que se empleo es de tipo aplicada. Utilizando una técnica de análisis documental y entrevistas, obteniendo datos numéricos relevantes para la empresa. El esquema de revisión consiste primero en describir la problemática que presenta diversos autores como de la misma empresa. Luego, abarca la recopilación de revisión de literatura, el cual describe proyectos realizados y la base teórica a utilizar. Por consiguiente, se procede a desarrollar los resultados y propuestas presentándose en tablas de resumen y gráficas, para lo cual se obtuvo que la empresa cuenta con diversas deficiencias que pueden ser perjudiciales para sí misma.

Palabras clave: modelo de inventarios, gestión de inventarios, control de inventarios, modelo ABC, modelo EOQ, modelo Programación Lineal.

Abstract

At present, inventories are an indispensable element for commercial companies, since their profit depends purely on the purchase and sale of their products. This report reviews those inventory management models by adding policies and strategies for the successful development of products in a commercial enterprise, taking into account the level of turnover, balance point and contribution margin that count in each product. The main objective of this research was to propose an inventory management model. To this end, the methodology used is applied. Using a technique of documentary analysis and interviews, obtaining numerical data relevant to the company. The review scheme consists first of describing the problems presented by various authors as of the same company. Then, it includes the compilation of literature review, which describes projects carried out and the theoretical basis to use. Therefore, the results and proposals are developed by presenting themselves in summary tables and graphs, for which it was found that the company has several deficiencies that can be detrimental to itself.

Keywords: Scientific article, Review article, Research, Citation styles.

I. Introducción

Actualmente las empresas comerciales requieren de un mejoramiento en la gestión de sus inventarios, es decir, que estos sean controlados de manera eficiente y eficaz para generar ganancias. Cabe mencionar que existen diversos problemas, tales como el desconocimiento que se tiene ante dicho tema debido a que no existe un modelo de inventarios apropiado para su giro de negocio.

En el ámbito internacional, Causado (2015) en una revista Ingenierías, señala que existe deficiente control económico del modelo de inventarios en relación a las ventas que se obtiene en la empresa comercial de alimentos. Debido a que, conforma un aspecto muy significativo para la distribución, y es la base para la toma de decisiones estratégicas de la empresa, brinda aplicar modelos tales como el ABC que resulta indudable que algunos productos sean más beneficiosos para la empresa. Y el modelo EOQ, Cantidad Económica de Pedido, el cual muestra la demanda de cada producto.

De igual manera, Asencio, González y Lozano (2017) en una Revista de Ciencias de la Administración y Economía manifiestan que el control de inventarios para algunas empresas está relacionado con diversas carencias. Una de ellas es la escasa coordinación de departamentos, falta de procesos y control sobre los artículos comprados. Motivo por el cual acuden a realizar una metodología aplicando el modelo como el EOQ, cantidad económica de pedido, siendo así un factor determinante en la rentabilidad de los distribuidores.

Por otro lado, Agüero, Urquiola & Martínez (2016) en su artículo mencionan que la gestión de inventarios es una actividad complicada, debido a que, en su evaluación no se es viable asumir ciertos parámetros, simultáneamente indicadores que determinen el nivel que tiene la empresa, para ello realizan un comparativo con los procedimientos elaborados en distintos países respecto a la gestión de inventarios, teniendo como resultado una propuesta de programaciones que permitan completar aspectos para el buen trabajo de las empresas.

En el ámbito nacional Salirrosas & Alvarado (2018) en su artículo manifiesta que la empresa Distribuciones Continental S.A.C de Trujillo propone efectuar estrategias para mejorar el desarrollo interno respecto al control de inventarios. Establecer políticas para un buen funcionamiento en la distribución de la mercadería beneficiará a prosperar en su entorno y ocupar como los destacados en cuanto a la calidad, el precio y agrado al comprador,

distribuyendo de manera más eficiente con la finalidad de conseguir resultados positivos mediante una intervención en sus actividades.

Pastor & Javez (2017) concluye que la gestión que maneja la empresa presenta diversas inconsistencias tales como el desabastecimiento, escasa proyección de demanda e inadecuada planeación por lo que se realizó un análisis de los modelos que disminuiría márgenes de errores o mejoraras en la demanda de los productos. Para ello, se aplicó el modelo EOQ probabilístico con revisión periódica, beneficiando a la empresa en el ciclo logístico y la optimización de los pedidos.

Asimismo, ESAN en su artículo “El futuro de la gestión de inventario tras la pandemia” se dice que tras la pandemia su importancia de los inventarios ha aumentado y es un elemento preocupante para la empresa. Si bien es cierto, la gestión de almacenamiento para algunas empresas se basa en el escaneo inalámbricos de códigos, pero estos pueden generar errores y retrasos. Por lo que plantean sistemas de localización para que los productos estén disponibles en tiempo real y se ahorre tiempo y costos para las empresas.

En el ámbito local, la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L. ubicada en el distrito de José Leonardo Ortiz actualmente se dedica a la compra y venta de abarrotes, sin embargo, presenta una ausencia de modelos de gestión de inventarios. El problema se debe, al desconocimiento para tomar medidas de mejora en relación a los inventarios, lo cual es originado por las siguientes causas; carencia de políticas de control interno de mercaderías, no cuenta con personal capacitado, desconocimiento de un adecuado software, mala infraestructura en la empresa. El cual lleva efectos como riesgos contables en los inventarios y poco rendimiento de almacenamiento en la empresa.

Conforme a lo descrito se plantea la siguiente pregunta. ¿Cuál es la propuesta de un modelo de gestión de inventarios en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L 2021? Para ello, se plantean como objetivo general; proponer un modelo de gestión de inventarios en la empresa de abarrotes Distribuciones del Norte E.I.R.L. Los objetivos específicos: Describir el proceso de inventarios que se realiza en Distribuciones Del Norte E.I.R.L., determinar la necesidad del modelo de gestión de inventarios en la empresa y comparar los modelos de gestión de inventarios que existen para la aplicación en Distribuciones Del Norte E.I.R.L. Considerándose como hipótesis, que la propuesta de un modelo de gestión de inventarios es necesaria para la administración de la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.

La presente investigación permitió conocer con profundidad los diversos modelos de gestión de inventarios que existen para un negocio comercial. A nivel teórico se justifica porque se utilizó herramientas para medir la variable cuantitativa, modelos de gestión de inventarios. El cual se accedió a buscar soluciones y sea de ayuda para investigaciones futuras. A nivel práctico se justifica porque se presenta un modelo de inventario buscando dar mejorías en cuanto a la gestión de la mercadería en empresas de abarrotes.

El proyecto de investigación se estructura de la siguiente manera: En el capítulo I, se brinda un aspecto esencial relacionado objeto de estudio, mostrando de manera resumida, la problemática y conclusiones que presentan tanto en sus diversos ámbitos geográficos como la empresa a desarrollar. Reflejándose la importancia de los modelos de gestión de inventarios en las empresas comerciales. En el capítulo II, analizamos los antecedentes alcanzados que influyen en la gestión de los inventarios, considerándose la metodología y conclusiones presentadas. Asimismo, se define la principal variable clasificando según su dimensión e indicadores. En el capítulo III, se establece la metodología descriptivo – no experimental, teniendo en cuenta la población, criterios de selección, la matriz de los modelos de gestión de inventarios para considerarla como base de la investigación.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

En el ámbito internacional Martínez & Rocha (2019) en su tesis tiene como objetivo general realizar una propuesta de un sistema de control de inventario en la empresa. La metodología que se empleó fue deductiva por lo mismo que esta técnica procura obtener los resultados al final de la investigación. Concluyo que se pudo minimizar el tiempo al momento de ejecutar los inventarios de las mercaderías dentro de un almacén, simplificar los labores y los pedidos están siendo entregados y recibidos de manera adecuada ajustándose a las necesidades de los mismos. Disminuyendo las fallas en los inventarios conllevando éxitos y eficiente administración de dichos recursos.

Por otro lado, Franco & Quimis (2018) en su tesis presentan como objetivo general diseñar un modelo de gestión para el control de inventarios de la empresa. La metodología que emplean es aplicada - descriptiva, del tipo no experimental – transversal, tomando como población los trabajadores que conforman en la empresa y los inventarios. Concluyo que la empresa cuenta con inconsistencias respecto al control de los inventarios, determinando así tomar medidas firmes, de manera que se garantice el nivel adecuado de rotación generando beneficios para la empresa.

Aragón (2016) en su tesis tienen como objetivo proponer un modelo de gestión de inventarios para las empresas comercializadoras. La metodología que emplea es descriptiva, usando como población los inventarios. La conclusión es que consideran útil el modelo EOQ para las pymes, debido a que es flexible y sencillo al momento de realizar los cálculos, asimismo ayuda encontrar el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda de diversos productos.

En el ámbito nacional, Córdova & Saldaña (2019) en su investigación poseen un objetivo general de determinación de un correcto control de inventario para optimizar la rentabilidad de la Empresa Comercial. La metodología empleada fue descriptiva y es explicativa, porque existe un análisis en la empresa. Se concluye que se debe plantear un apropiado control de inventarios con la finalidad de mejorar su rentabilidad. Se comprobó que la empresa no dispone con ningún sistema de control de inventarios lo que conlleva a que existe cierto desconocimiento la cantidad de productos que cuenta en su almacén. Además de ello se observó mediante ratios que la rotación de sus inventarios no es constante lo cual conllevaría a la empresa no genere buenas ganancias.

Rojas (2018) en su investigación asume como objetivo general de plantear un sistema de control de inventario para comprimir las pérdidas en el almacén de la empresa. La metodología que utilizó tiene un enfoque mixto, ya que se enfoca en la problemática que se tiene en la empresa y las pérdidas en los almacenes. Entre las conclusiones que se obtuvieron fueron que, al proponer mecanismos de control debido a los faltantes de inventarios, implica que los inventarios tengan más seguridad, custodiarlos, de manera que así se pueda salvaguardar sus activos.

Asimismo, Villavicencio (2015) en su tesis tiene como objetivo general implementar una gestión de inventarios para beneficiar al proceso de abastecimiento en la empresa. La metodología utilizada es empírica de carácter cuantitativo. Las conclusiones obtenidas es que existe una adecuada clasificación mediante el modelo ABC, donde se tiene como resultado que la clasificación A tienen mayor inversión y que no deben de agotarse, asimismo gracias al modelo se logró mejoras en la innovación, tiempo, calidad y flexibilidad de distribución de los productos.

Otro referente es Franco (2017) en su investigación tiene como objetivo general proponer mejoras en la gestión de inventarios en una empresa comercializadora y distribuidora de productos farmacéuticos. La metodología tiene un enfoque holístico, tipo mixta, de tipo no experimental, con estudio transversal – longitudinal, la población, la conforman 40 trabajadores de la empresa. Las conclusiones obtenidas es que se demostró que existe una deficiencia de organización y funciones, de la misma manera se evidencian problemas como en el desorden de la ubicación de los productos, generando productos vencidos.

En el ámbito local, Montenegro y Camacho (2017). En su investigación proponen como objetivo mejorar la oferta de la empresa de forma que permita a las organizaciones incrementar su rentabilidad, aplicando de técnicas de ingeniería. El método utilizado es descriptivo, realizando análisis cuantitativos y cualitativos sobre la propuesta de solución y seleccionar la mejor solución. Las conclusiones alcanzadas incluyen soluciones a problemas importantes, incluida la mejora de la comercialización entre almacenes, por otro lado, la ejecución de planes de control de vencimiento del stock, la implementación de una inspección de la manipulación de productos, planes de limpieza de almacén, la realización de pedidos planificados y el cambio de distribución de cantidades de producto entre almacenes.

Colchado (2017) en su tesis tiene como objetivo general la evaluación del control interno en los inventarios de la empresa y su influencia en el resultado económico. La metodología que utilizó es aplicado, no experimental y mixto porque desenvuelve variables de manera cuantitativa y cualitativa. Además de ello, es de carácter descriptivo y explicativo ya que no se alterará la información recopilada. Entre las conclusiones que se obtuvieron es que es vital que deba existir un manejo adecuado de los productos, ya que permitirá enmendar las necesidades de sus clientes y tenga buenos resultados como empresa. Cabe mencionar que se encontró incoherencia a falta de ello, ya que implicaría costos adicionales que al término del ejercicio no han sido considerados contablemente, mostrando como resultados utilidades y estados financieros no acertados.

Burgos y Vera (2017) en su tesis proyecta un objetivo general de evaluación de la gestión de existencias para determinar el impacto de la gestión de inventario en la rentabilidad de las empresas comerciales. La metodología utilizada es de tipo descriptivo y analítico no experimental dirigido a solucionar dificultades que surten en la experiencia contable relacionados en la gestión de inventarios y su rentabilidad. Entre las conclusiones que se presentaron fueron las siguientes: En relación a la gestión logística no se tiene dificultados por lo mismo que cada quien cumple su rol de manera correcta. Asimismo, se identificó que a pesar de no tener poder de negociación no le ofrecen descuentos, lo que trae consigo un mayor costo de los productos. Por otro lado, se obtiene costos mayores en los almacenamientos por lo mismo que las existencias no están rotando de manera adecuada.

Por último, como referencia Ordoñez (2019) el objetivo general de diseñar un plan de mejora para la gestión de inventarios de la Distribuidora. La metodología que utilizo es descriptiva y cualitativa porque hace uso de entrevistas a los jefes encargados de la logística. Por otro lado, hicieron uso de la observación, lo cual permitió ahondar más en los procesos o actividades que realiza la empresa. Entre las conclusiones que se obtuvieron, fueron las siguientes: No se tiene una cantidad real con la que cuenta los inventarios que se tiene en almacén, cabe decir que estos no están clasificados y ordenados según su categoría. Por lo mismo que no existe un orden y se tiene cierto desconocimiento en los movimientos de los inventarios, de manera que no permite realizar un adecuado análisis y eficiente rotación de sus inventarios. Otra de sus conclusiones es que al emplear el modelo SCOR se obtuvieron ciertos problemas respecto a su organización, lo cual no beneficia a la empresa ya que no se contaría con un sistema o modelo que pueda identificar o minimizar las deficiencias en relación a los

inventarios. Además de ello se dice que la empresa no cuenta con un personal que controle las devoluciones o controle los inventarios.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Definiciones

Cova (2016) detalla las siguientes definiciones:

2.2.1.1.Sistema

Esta definición es extraordinariamente general y amplia. Es el conjunto de cosas que relacionadas entre sí ordenadamente contribuyen a determinado objeto. se define como el conjunto de elementos de una organización que están interrelacionados o que interactúan para establecer políticas, objetivos y procesos para lograr esos objetivos.

2.2.1.2.Modelo

Según la Real Academia Española nos menciona que es un esquema teórico, generalmente en forma matemática, de un sistema o de una realidad compleja, como la evolución económica de un país, que se elabora para facilitar su comprensión y el estudio de su comportamiento. Es decir, es una cosa que sirve como pauta para ser imitada, reproducida o copiada.

2.2.1.3.Mezcla de productos

Coto (2012) indica que son todos los productos que ofrecen en venta una compañía. Las estructuras de mezclas de productos tienen dimensiones tanto en amplitud como en profundidad. Su amplitud se mide por el número de líneas de productos que ofrece, su profundidad por la variedad de tamaños, colores y los modelos que ofrecen dentro de cada línea de productos. Es decir, lo conforma ventas menos costos variables de manufactura, de venta y administrativos.

2.2.1.4. Margen de Contribución

Yérmanos & Correa (2011) indica que el concepto de margen de contribución es esencial en el proceso de la planeación de utilidades y se conoce como la diferencia entre las ventas y los costos y gastos variables. Es decir que es el exceso de los ingresos respecto a los costos variables, que contribuye a cubrir los costos fijos y a proporcionar una utilidad operativa. El margen de contribución puede ser expresado de manera unitaria como: o también de manera total: Ventas Totales – Costos variables totales = MC Total. Es decir, es la diferencia entre las ventas y los costos y gastos variables

2.2.1.5. Punto De equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que la empresa o proyecto no gana ni pierde, no hay utilidad ni pérdida, es decir sus costos totales son iguales al ingreso de sus ventas totales. Es el volumen mínimo a partir del cual se logran utilidades. Hay que tener presente que sin no se alcanza ese nivel de producción se tiene pérdidas y si se supera se obtienen ganancias.

(Vallejos & Chilibingua, 2017) en su libro Costos - Modalidad de órdenes de producción infiere que “Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde.” Pág. 45. Por otro lado, (Jiménez, 2010) en su libro Contabilidad de costos nos presenta que “es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos y los gastos operacionales básicos.” Pág. 25. El análisis del punto de equilibrio estudia entonces la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

2.2.1.6. Utilidad

Es el provecho o interés que se saca del disfrute de un producto. Torres (2014) define que permite tener datos “duros” acerca de la empresa, con el objeto de tomar decisiones

fundamentadas. Además, ayuda a conocer la salud financiera de la empresa, siendo de utilidad para accionistas y otros interesados.

2.2.1.7. Políticas de ventas

Las políticas de ventas se encargan de brindar las directrices para guiar la venta de productos o servicios. Para ESAN (07 de octubre de 2019) define que estas políticas de ventas son las encargadas de desarrollar, coordinar y monitorear las diversas decisiones organizativas que tienen influencia directa en las ventas. Es decir, para definir la política de ventas de una compañía, los directivos deben considerar las expectativas de los accionistas o propietarios de la empresa en relación al nivel de riesgo que están dispuestos a asumir para lograr mayor rentabilidad. También deben tener en cuenta la propuesta de valor de la marca y su público objetivo.

Es por ello, que el mejor momento para establecer la política de ventas de una organización es antes de empezar sus operaciones; es decir, en la etapa de planificación. En esta fase, luego de establecer el tipo de política (arriesgada o conservadora) y conocer el modelo de negocio

2.2.1.8. Estrategias de ventas

ESAN (07 de octubre de 2019) agrega que son aquellas acciones que permiten alcanzar los objetivos de ventas, ayuda al equipo comercial a captar la atención de los clientes de forma más rápida y efectiva. La estrategia de ventas es el plan que lleva a cabo una compañía para conseguir más ventas, posicionar a la marca y obtener una ventaja competitiva. Para lograr realizar una estrategia de ventas exitosa, las empresas se basan en diversas tácticas de marketing.

2.2.2. Proceso de inventarios

2.2.2.1. Requerimiento de almacenamiento

2.2.2.1.1. Índice de rotación

Sierra, Guzmán & García (2017) confirman que este índice proporciona indicadores cuantitativos generales o específicos para cada clase de artículo como guía para cuantificar las

actualizaciones de inventario. Posee el sentido práctico de señalar cuántas veces se ha actualizado la mercadería en el almacén en un determinado tiempo.

2.2.2.1.2. Grado de masividad

Se define como la concordancia entre el volumen del producto a almacenar y la categoría que compone el volumen, expresada en (m³ / categoría). Cuanto menor sea el bloqueo, menor o el mismo volumen de cada categoría y mayor el número de categorías. Este elemento es crucial para precisar el procedimiento en relación del área de almacén a elegir. Para lograr los objetivos básicos con una economía y adecuada eficiencia, es fundamental que la tecnología desempeñe con un conjunto de requisitos que aseguren la gestión del almacén de manera efectiva. Para ello, se debe mostrar lo siguiente:

2.2.2.1.2.1. Utilización eficiente del espacio

Para el correcto diseño técnico debe garantizar que las mercancías se coloquen en almacenes y en diferentes tipos de pasillos para aprovechar al máximo el espacio disponible. Una vez seleccionados el equipo de procesamiento, el medio de almacenamiento y la forma de almacenamiento, se puede lograr mediante la distribución espacial correcta. El indicador del manejo del útil volumen en relación su totalidad mostrará la medida en que se desempeña este requerimiento.

2.2.2.1.2.2. Accesibilidad a los surtidos

Se prefiere que el nivel de riesgo de acceso se deba garantizar de manera que cada surtido de acuerdo a su rotación y masividad para evitar dobles manipulaciones innecesarias. El grado de accesibilidad necesario se logra con una adecuada selección de la forma y los medios de almacenamiento.

2.2.2.1.2.3. Renovación efectiva del inventario

Debe garantizar el nivel de acceso que necesita cada producto diverso en relación a su rotación y masividad para evadir manipulaciones dobles redundantes. Es necesario que el grado de accesibilidad se logre con una selección de medios de almacenamiento y forma. Teniendo en cuenta que esto debe realizarse de manera apropiada

2.2.2.1.2.4. Facilidad para el control de inventario

El control de inventarios es un movimiento que equivale al proceso de recepción, almacenamiento y envío. Por lo que, su impacto positivo o negativo en la gestión de la empresa dependerá de la rapidez y precisión de su ejecución. Por ende, la tecnología escogida debe predecir que la solución técnica y los medios de almacenamiento seleccionados admitan el contaje físico de la mercancía de forma segura y ágil

2.2.2.1.2.5. Costo mínimo en medio de almacenamiento

Se deben utilizar dispositivos combinados, dispositivos de almacenamiento y equipos de manipulación y elevación, son los más baratos y no afectan la eficiencia del almacén.

2.2.2.1.2.6. Protección e higiene del trabajo

Una investigación técnica de almacén puede tener un concepto entendido excelente, pero no es práctico si amenaza la salud y la seguridad de los trabajadores que se encargan de almacén.

Al instante de planificar, diseñar y/o escoger tecnología, se deben considerar las condiciones de trabajo del personal del almacén, tales como: riesgos de caídas, ventilación, nivel de iluminación, riesgos a considerar en caso de ser golpeados por cuerpos que caigan de una determinada altura, entre otros.

En la actualidad, la población socialista no existe nada que asuma más importancia y valor que la vida de la sociedad, es por ello que, no es accesible realizar algún otro proyecto que no tengan en cuenta la higiene y seguridad de sus trabajadores.

2.2.2.1.2.7. Condiciones de conservación

Una de las ocupaciones esenciales de un establecimiento es la subsistencia de la mercadería; es por ello que resulta indispensable que en la proyección de la tecnología se tendrá en consideración las particularidades básicas de las mercancías y sus exigencias de preservación, para que así puedan ser diversos dependiendo la importancia de cada uno. Algunos productos tienen requisitos de temperatura y necesitan ser calentados (fríos o calientes), otros productos son sensibles a la humedad y al polvo. Si

algún proyecto técnico desconoce los requisitos básicos para la conservación del producto, será inválido.

2.2.2.2. Compra

2.2.2.2.1. Determinación de las fuentes de abastecimientos

Esta etapa empieza a partir del tiempo en que se faculta la compra y el auxiliar de compras o el comprador emprende a averiguar proveedores, son cinco las características de esta fase:

En primer lugar, seleccionar proveedores, esta actividad empieza buscando en los dos tipos de relaciones de proveedores, ya sea en la lista de proveedores alfabéticos o en la lista de proveedores por tipo de artículos.

Por consiguiente, comunicarse con proveedores. Una vez seleccionados los proveedores a los que se les solicitará cotización, se les llama por teléfono, para que lo más pronto posible acudan a las oficinas de la empresa a recoger la solicitud de cotización y lo más pronto posible la envíen por fax.

Luego, solicitar cotización. Esta debe de contener los datos de lo solicitado, procurando marcar claramente el detalle de los artículos, la fecha de entrega, la cantidad que llegará y las condiciones de compra.

Después, elaborar y analizar el cuadro comparativo. Ya recibidas las cotizaciones el auxiliar o el comprador elaborarán el cuadro comparativo, el cual contendrá descripción de los artículos por adquirir, cantidad, precio por unidad, calidad, la cual puede ser percibida por el comprador, garantía, condiciones de pago, fecha de entrega, servicio, otras condiciones necesarias según el artículo.

Finalmente, seleccionar al proveedor que se le otorgará el pedido. Ya analizado el cuadro comparativo, se selecciona al futuro proveedor y se le da el pedido, que debe contener las características del artículo, condiciones de pago, así como la fecha de entrega, entre otras.

2.2.2.2.2. Solicitar cotización

(Sangri, 2014) agrega que la fase del proceso de las compras, es donde se les solicitan a los diferentes proveedores la cotización de lo que se requiere en la empresa, especificando todos

los datos necesarios para poder seleccionar a la mejor cotización de acuerdo con nuestros requerimientos, se debe empezar con base en variables entre las que destacan:

Tenemos a la descripción del artículo, que se especifican las características del requerimiento, tamaño, presentación y calidad. Después la cantidad y precio por unidad, que es la cantidad mínima que se requiere, precio por unidad y por volumen, y los posibles descuentos que se otorgarían por el volumen. Luego la garantía, esto se refiere a qué hacer si el requerimiento viene con defecto. Las condiciones de pago: Si se pagará al recibir el requerimiento o a la presentación de la factura, y sobre todo lo relativo al tiempo de pago.

Fecha de entrega, esta variable es una de las más importantes, ya que no se puede negociar la fecha de entrega, para no retrasar la producción. Y servicio y transporte, en relación con la capacitación de nuestro personal, y acudir cuando se tengan fallas en el requerimiento adquirido, así como la forma de transporte y entrega.

2.2.2.2.3. Orden de compra o pedido

Sangri (2014) en su libro lo clasifica de la siguiente manera:

2.2.2.2.3.1. Órdenes de compra o pedidos abiertos

Al momento en que ya se obtiene a un proveedor, las ordenes se utilizará mediante modalidades, lo cual deben beneficiar a la empresa, y se explicará a continuación, cabe mencionar que, para efectos de preámbulo, solo se distribuirá en de tres modalidades en el que solo se entregará una orden de compra o pedido al proveedor, aclarando las entregas programadas, en partes o cuando se solicite, las cuales son las siguientes:

Modalidad 1, en esta modalidad se entrega al proveedor, una orden de compra o pedido, en la que se especifica una cantidad, pero con varias entregas, negociando que se facturará en cada entrega de lo solicitado; el proveedor entregará la cantidad solicitada, en la orden de compra, y se especifica con claridad, que el surtido será de acuerdo con las necesidades de la empresa. El proveedor recibirá una comunicación, que puede ser por teléfono, por correo electrónico o por un documento firmado por el área de compras, las cantidades que se requieren y el proveedor facturará en cada entrega. Claro, este tipo de modalidad se negocia con el proveedor.

Modalidad 2, las entregas programadas se negocian con el proveedor y se facturará en la última estas son especificadas en la orden de compra o pedido.

Modalidad 3, la tercera modalidad se negocia con el proveedor y ocurre cuando la empresa tiene variaciones en sus requerimientos, y al proveedor se le da una orden de compra o pedido en el que se expresa qué cantidades de compra se solicitarán cuando los requerimientos de la empresa sean necesarios.

2.2.2.2.3.2. Órdenes de compra o pedidos cerrados

Este tipo de orden de compra u orden es la más utilizada en el campo de compras de la empresa, y especifica la fecha de entrega requerida, nada más.

2.2.2.2.4. Seguimiento a la orden de compra

Esta puede ser una de las obligaciones más importantes del comprador, ya que uno o más artículos comprados allí pueden llegar a tiempo y no tener que recurrir a un pedido. En caso de emergencias, algunas de estas variables harán importante esta etapa: el cumplimiento de fechas y condiciones de entrega. Los artículos reservados para la compra en el almacén se notifican al contador que llegarán las cuentas por pagar y los requisitos del solicitante. Se notificará al control de calidad la fecha y hora requerida para llegar a la inspección.

2.2.2.2.5. Recibir e inspeccionar lo adquirido

Esta fase del proceso de compras nos indica lo necesario que es recibir e inspeccionar lo solicitado, se realiza en coordinación con el departamento de control de calidad y almacén, la responsabilidad es de compras, pero si el producto recibido no pasa las especificaciones solicitadas, será rechazado.

2.2.2.2.6. Verificar documentos de cobro del proveedor

Las facturas a revisión son recibidas por la empresa, habitualmente son las cuentas por pagar la que se encarga de esta función, pero es responsabilidad de compras dar el visto bueno de qué es lo que se pidió y que ya se recibió, y que la factura contenga los datos y los documentos que se solicitaron en la orden de compra o el pedido, asimismo, es obligación del área de compras ver que el cheque salga a tiempo y se le entregue al proveedor.

2.2.2.2.7. Pago al proveedor

Como resultado de todas las labores administrativas la obligación del comprador es estar pendiente de que el cheque del proveedor salga y se le entregue a tiempo, esto con el fin de que en la siguiente compra que se haga al proveedor, sea rápida y expedita.

2.2.2.3. Recepción y control

2.2.2.3.1. Descarga de los productos de los medios de transporte

En este proceso, el primer paso es recibir los documentos del transportista, a través de facturas o pistas, y luego usar equipos o manuales para desinstalar el producto.

2.2.2.3.2. Operación de verificación y conteo de los productos

El procesamiento por lotes o detallado se puede realizar de manera adecuada, y luego estos dos momentos de recepción se pueden completar a ciegas o de manera rutinaria, según la información recibida por el empleado y la cantidad de productos o mercancías. Por este motivo, los medios de medición deben verificarse y mantenerse en buen estado técnico. Cada formato y tiempo de recepción se describen a continuación:

El recibo de empaque se refiere a verificar la cantidad recibida por la unidad de carga o por medios uniformes o mediante empaque o un plan de carga bien diseñado. En todos los casos es necesario sellar, pero no abrir el paquete y verificar cada La unidad de existencia de la mercancía está en estas unidades de carga. Por otro lado, disponemos de recepción detallada. Aquí es cuando el recuento real se basa en el 100% de cada artículo recibido. Posteriormente, recibido a ciegas. Cuando a un vendedor se le priva de información sobre la cantidad a recibir de cada categoría, esto se denomina recibo ciego. Finalmente, la recepción habitual. Cuando el personal recibe toda la información contenida en el archivo (incluida la información de los bienes recibidos), se denomina recibo regular, que incluye el tipo y la cantidad de cada producto.

2.2.2.4. Factores de importancia para la toma de decisiones en inventarios

Vidal (2010) nos presenta lo siguiente:

El valor unitario del ítem: está expresado en S/. unidad, pudiendo ser la “unidad” cualquier medida adecuada de cantidad de producto, como pueden ser litros, metros cúbicos,

toneladas, unidades físicas, cajas, etc. Para un comerciante (no-productor) este costo corresponde al precio del artículo pagado al proveedor incluyendo los fletes y costos variables relacionados. Puede depender del tamaño de pedido, de acuerdo con los descuentos por cantidad.

La tasa del costo de llevar o mantener el inventario: se incluye sólo aquellos costos que son proporcionales al volumen promedio de inventario que se mantiene. El costo de llevar o mantener el inventario comprende, por lo tanto, los costos de servicio del inventario (almacenamiento y manejo), el costo del espacio utilizado, los costos de capital y los costos de riesgo del inventario (obsolescencia, daños y filtraciones, y los seguros e impuestos).

El costo de ordenamiento o de alistamiento; cada orden para reponer el inventario tiene varios costos asociados, los cuales, en general, son fijos y no dependen del tamaño de la misma. Estos costos corresponden al procesamiento, transmisión, manejo y compra de la orden. Específicamente, para un comerciante (no-productor), el costo de ordenamiento puede comprender en costo de preparación de los formatos de las órdenes, de correo, llamadas telefónicas relacionadas con el pedido, recepción e inspección, manejo de las facturas del proveedor, procesamiento y transporte de la orden, entre otros.

2.2.3. Tipo de demanda

2.2.3.1. Modelo de inventario con demanda determinística

Carro & Gonzales (2013) afirma que los modelos de inventarios con demanda determinística significan que la demanda es constante y destacada en el tiempo, ya que sabemos en todo momento que tipo de demanda nos exigen nuestros clientes.

El modelo es muy confiable y rápido a la hora de realizar pedidos, porque sabemos que este tipo de inventario se puede obtener a través de sus necesidades; es por ellos que el único variable a conocer está relacionada con la cantidad del pedido, cuando se agota el inventario del producto, es decir, cuando el inventario de los bienes se está agotando, por lo que en el instante en que estos productos alcanzan la parte inicial de la actividad, gracias al sistema el pedido se lanzará automáticamente el pedido a realizar. Dicha cantidad de unidades que se solicitará se le denomina lote económico de pedido.

2.2.3.2. Modelo de inventario con demanda probabilística

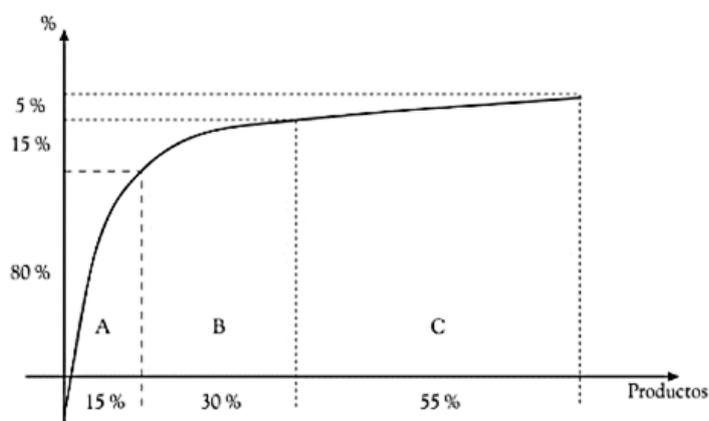
El modelo de inventario con demanda probabilística es cuando se desconoce la demanda, por lo que necesitamos stock de seguridad, es ahí donde se lanza el pedido hasta que la mercadería o existencias sean agotadas en el stock del almacén.

2.2.4. Modelos de inventarios

2.2.4.1. Modelo ABC

El modelo ABC es el transcurso de clasificar los proyectos en tres categorías en función del valor monetario, de manera que los encargados de realizar las ordenes puedan concentrarse en proyectos de mayor valor.

Según Míguez & Bastos (2006) agregan que la primera categoría A, está conformado por un reducido número de productos que representa el mayor volumen de ventas y valor añadido. Esto suele pertenecer el 15% de la mercadería y entre el 70% y el 80% del total del coste de inventario. La segunda categoría, compone la mayoría de productos que la clasificación A no considera más que un reducido porcentaje de ventas. Lo cual suele representar el 30% de artículos y el 15% y 25% del total de coste de inventario. Para finalizar en la categoría C, conforman aquellos productos que comúnmente no rotan. Representa el 55% de la mercadería, pero solo un 5% del total de coste de inventario. Para lo cual, a continuación, se muestra la siguiente gráfica:



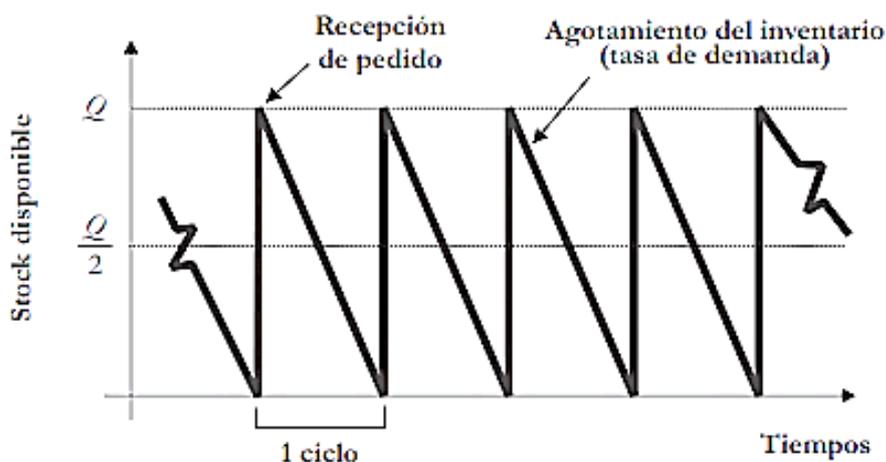
2.2.4.2. Modelo EOQ

Para el modelo EOQ con demanda determinística se tomará en cuenta un conveniente punto de partida para nivelar estas amenazas opuestas y comprobar la duración de nivel de inventario óptimo para un producto establecido es calcular la cantidad económica de pedido (EOQ), incluso si se minimiza el costo total y gestión anual de pedidos e inventarios.

2.2.4.2.1. Cálculo de la Cantidad Económica de Pedido

Carro & Gonzales (2013) formulan que el costo total conveniente para cualquier tamaño de lote Q . Se obtiene la EOQ, que no es sino el Q con el cual se minimiza el costo total. Finalmente describimos la forma de convertir la EOQ para expresarla en una medida de comparación, como el tiempo transcurrido entre dos pedidos.

Cuando las suposiciones de la EOQ han sido satisfechas, el inventario del ciclo se comporta como muestra la siguiente gráfica.



2.2.4.3. Modelo de Programación Lineal

Castillo, Cornejo Pedregal, García y Aguacil (2002) infiere que la programación lineal (PL) que trata específicamente con funciones objetivas y restricciones lineales requiere la determinación de cuatro mecanismos: Primero, el grupo de datos. En segundo lugar, el conjunto de variables involucradas en la pregunta y sus respectivos dominios. Entonces, el conjunto de restricciones lineales del problema define el conjunto de soluciones aceptables. Finalmente, la función lineal debe optimizarse (minimizarse o maximizarse).

2.2.4.3.1. Características de un modelo de programación lineal en una hoja de cálculo

En primer lugar, se debe tomar decisiones relacionados a las etapas de cada acción, debido a que existen cambiantes de celdas para exponer. En segundo lugar, los niveles de actividad pueden tener cualquier valor (incluso valores fraccionales) que satisfagan diversas limitantes. En tercer lugar, cada limitación cuenta una restricción en los posibles valores para las diversas acciones, en el que se muestra a lados de la celda de datos, símbolos matemáticos. En cuarto lugar, se debe considerar el desempeño de manera global tomando decisiones de las actividades de los distintos niveles. La finalidad es maximizar la celda meta, o bien, minimizarla, de acuerdo con la naturaleza de la medida de desempeño.

Para finalizar, se expresa con la función SUMPRODUCT, la ecuación de Excel para cada celda de salida (incluyendo la celda meta), el cual cada término en la suma es el producto de una celda de datos y una celda cambiante.

2.2.5. Clasificación de los modelos de los inventarios

2.2.5.1. Modelos de cantidad fija de reorden

Para esta clasificación de modelo se debe establecer una cantidad fija que se debe pedir cuando falte en stock, así como un punto de reorden que indique cuándo realizar un pedido.

2.2.5.2. Modelos de período fijo de reorden

Utilizando un modelo de período de reorden fijo, se puede determinar el mejor intervalo fijo para la verificación de inventario: Luego, que se coloca una orden, se determina la diferencia entre la cantidad máxima pedida y la cantidad poseída. Se innovarán los cuatro supuestos que se formaron en el modelo fundamental del lote económico, los cuales son el tiempo de entrega constante, la demanda uniforme, el abastecimiento global, y los constantes costos.

2.2.6. Inventarios cíclicos o rotativos

Sierra, Guzmán & García (2017) El control de los inventarios se encuentra dentro de los conocimientos y funciones que todo director de empresa debe dominar para diferenciar y optimizar, con claridad, las operaciones logísticas de su organización. Los inventarios son inversiones que representan un alto porcentaje en el activo circulante, por lo que día a día se

debe prestar mayor atención al control y manejo de los mismos, con la finalidad de maximizar su preservación y custodia. El descuido en el manejo de los inventarios, conlleva a tres aspectos primordiales, que toda organización quiere evitar: Exceso, Desperdicio y Variabilidad.

- **EXCESO:** Se manifiesta cuando hay un elevado nivel de inventarios que están en espera de ser utilizados en periodos mayores a uno o dos meses. Representan inversiones improductivas con un costo equivalente al valor del dinero para la empresa.
- **DESPERDICIO:** Cuando los niveles de inventario son altos, existe la probabilidad de que los materiales se dañen o caduquen. Por otro lado, se requiere un manejo excesivo de materiales, y controles administrativos extraordinarios para mantenerlos dentro de control. Se pierde tiempo, dinero y control.
- **VARIABILIDAD:** Los inventarios excesivos ocultan los problemas que se presentan con la variabilidad en las demandas. En muchas ocasiones se tienen productos que no se necesitan y hacen falta productos que si se necesitan. La variabilidad alarga el horizonte de la planeación y origina mayor incertidumbre.

2.2.7. Ciclo de conversión de efectivo

2.2.7.1. Definición

Ramos & Sandoval (2019) definen que el ciclo de Conversión del Efectivo de una compañía es uno de los tantos propósitos que puede ocupar el capital de trabajo de una empresa por consiguiente se transforma en un pilar importante para maximizar el valor de una empresa y a su vez maximizar la ganancia de los socios o accionistas, que requiere de la administración eficientemente de los inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y estrategias para mantenerlo en los niveles acordes para la rentabilidad de estas.

Es un indicador de suma importancia, muestra cómo está el flujo de caja de la empresa y capacidad de mantener activos con liquidez. Así mismo, corresponde a: La comprensión del ciclo de conversión del efectivo de empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo. El ciclo de conversión del efectivo (CCE) mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones (Gitman & Zutter, 2012, p. 545)

2.2.7.2. Período de conversión de inventario.

Este es el período promedio (en días) durante el cual su compañía convierte su inventario en ventas. Cuanto más pequeño sea este número, mejor será. Para ello se calcula utilizando el número total de días entre los ingresos e inventarios.

2.2.7.3. Período en el que se difieren las cuentas por pagar.

Este es el número de días que se tarda en saldar sus cuentas por pagar. Cuanto mayor sea este número, mayor es el tiempo durante el que puede conservar el efectivo; de modo que un PCP largo es mejor. Para su cálculo se emplea el costo de ventas dividido con las cuentas por pagar.

2.2.7.4. Período de cobro de las cuentas por cobrar.

Corresponde al número de días que necesitará para recaudar los pagos por las ventas de ese inventario, una vez que se hayan hecho dichas ventas. De nuevo, cuanto más bajo sea este número, mejor será. Para hallar se utiliza el costo de ventas y las cuentas por cobrar.

Así pues, el CCE es igual al número de días que se tarda en vender su inventario más el número de días que necesita para recaudar el dinero de sus ventas, menos los días que se tarda en pagar a sus proveedores.

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

La investigación es de tipo aplicado, lo cual me enfocaré en la recolección de datos para permitirme evaluar la manera en cómo se está manejando los inventarios tanto físico como sistemático.

De nivel descriptivo, de manera que se realizará un método deductivo mediante una investigación con enfoque cuantitativo, porque se basará en una inducción probabilista enfocándose de lo general a lo particular, con la finalidad de medir y probar una mejora en los inventarios

3.2. Diseño de investigación

El diseño de investigación, es no experimental, ya que las variables se midieron sin controlar o manipular la información recolectada. Asimismo, es de carácter transversal, debido a que no se pretendió medir cambios a raíz de esta investigación, sino realizar una medición de lo que se está presentando, y realizar una propuesta.

3.3. Población y muestra

La población es la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L. que se encuentra ubicada en el distrito de José Leonardo Ortiz, lo cual se tomó como muestra los inventarios.

De carácter no probabilístico, se medirá según criterio de la investigación.

3.4. Criterios de selección

El criterio de selección surge debido a que se trabaja en dicha empresa y se observa constantemente la problemática en relación a su deficiente gestión de inventarios, el cual es un factor determinante para las empresas comerciales.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de variable

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos	
Variable Independiente	Carro & Gonzales (2013) afirma que los modelos de gestión permiten crear técnicas estadísticas para realizar proyecciones de la demanda futura, con la finalidad de obtener un adecuado sistema de control.	Comprende etapas de procesos de inventarios	Requerimiento	Índice de rotación	Ficha de observación Guía de entrevista	
				Grado de masividad		
			Compra	Proveedor		
				Costo de adquisición		
				Punto de pedido		
				Revisión continua		
		Recepción y control	Descarga de los productos de los medios de transporte			
			Operación de verificación y conteo de los productos			
		Control de salida	Carga de los productos de almacén			
			Operación de verificación y conteo de los productos			
Modelos de gestión de inventarios		Comprende los ámbitos de modelos de inventarios	Tipo de demanda	Modelo de inventario con demanda determinística		Análisis documental
				Clasificación de los modelos de los inventarios		
	Modelos de inventarios		Modelos de período fijo de reorden			
			Modelo ABC			
			Modelo EOQ			
			Modelo de Programación Lineal			

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Como técnica se utilizó el análisis documental y la entrevista. Para lo cual en los instrumentos se utilizó una guía de análisis documental del proceso de inventarios, asimismo se empleó una guía de entrevista dirigido a los que intervienen en la gestión de inventarios y por último se aplicó otra ficha análisis documental para ubicar al modelo adecuado para la empresa de abarroses.

3.7. Procedimientos

Una vez obtenida la población del objeto a estudiar, se procedió a recolectar la información relacionada a la empresa con la autorización del gerente general.

Respecto al primer objetivo “describir el proceso de inventarios que se realiza en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.” se comenzó con la elaboración de trece enunciados para la guía de análisis documental, teniendo en cuenta sus dimensiones de requerimiento, compra y recepción y salida de mercadería, para lo cual estuvo estructurada la primera dimensión, en seis enunciados, la segunda en cuatro y la última dimensión en tres enunciados. Luego para el segundo objetivo “determinar la necesidad del modelo de gestión de inventarios en la empresa” se desarrolló la guía de entrevista para las tres personas que tienen mayor implicancia en los inventarios, tales como el gerente general con doce preguntas, el jefe de almacén con once interrogantes y la asistente de contabilidad con diez preguntas. Para finalizar el tercer objetivo “comparar los modelos de gestión de inventarios que existen para la aplicación de la empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L.” se recolectó información de los modelos de gestión de inventarios en empresas comerciales para realizar la guía de análisis documental, realizando un comparativo de cada uno de ellos.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

Para el primer objetivo específico: “describir el proceso de inventarios que se realiza en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.” se elaboraron gráficos, tablas y flujogramas, asimismo, se obtuvieron evidencias fotográficas de la estructura y organización que tiene disponible la empresa y documentos como el inventario permanente valorizado, considerando la rotación de los productos más y menos vendidos, además de ello, la política de inventarios que presenta la empresa y los acuerdos comerciales que se tiene con sus proveedores.

Por otro lado, el segundo objetivo específico: determinar la necesidad del modelo de gestión de inventarios en la empresa, se interpretó según sus aspectos generales y dimensiones, las respuestas de las tres personas entrevistadas, el gerente general, el jefe de almacén y la asistente contable.

Para culminar, el tercer objetivo: comparar los modelos de gestión de inventarios que existen para la aplicación de la empresa Distribuciones del Norte E.I.RL., se realizó mediante un análisis documental, mediante la recolección de libros, de diversos autores, clasificando los distintos modelos de inventarios que existen para una empresa comercial, luego de ello se realizó un comparativo de los tres modelos obtenidos, modelo ABC, modelo EOQ y modelo de programación lineal. De esta manera, se determinó el modelo apto para la empresa.

3.9. Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia

TITULO TENTATIVO					
PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTION DE INVENTARIOS EN LA EMPRESA DE ABARROTOS DISTRIBUCIONES DEL NORTE E.I.R.L. 2021					
Problema Principal	Objetivo Principal	Hipótesis	Variables		
¿Cuál es la propuesta de un modelo de gestión de inventarios en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L 2021?	Proponer un modelo de gestión de inventarios en la empresa de abarrotos Distribuciones del Norte E.I.R.L. Objetivos específicos 1. Describir los procesos de inventarios que se realiza en la empresa. 2. Determinar la necesidad del modelo de gestión de inventarios en la empresa	La propuesta de un modelo de gestión de inventarios es necesaria para la administración de la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.	Independiente: Modelos de gestión de inventarios		
			Dimensiones	Indicadores	
			V. Independiente: Modelo de Gestión de inventarios		
			Requerimiento	Índice de rotación	
				Grado de masividad	
			Compra	Proveedor	
				Costo de adquisición	
				Punto de pedido	
				Revisión continua	
			Recepción y control	Descarga de los productos de los medios de transporte	
Control de salida	Operación de verificación y conteo de los productos				
Tipo de demanda	Modelo de inventario con demanda determinística				
Modelos de inventarios	Modelo ABC				
	Modelo EOQ				
Justificación					
La investigación a realizar servirá de					

ayuda para las empresas de abarrotes donde se aplicará el estudio, ya que será significativo para los integrantes que conforma la empresa de manera que obtendrán conocimientos en relación a los problemas que mayormente frecuente con la finalidad de dar soluciones y así generar más ganancias.	3. Comparar los modelos de gestión de inventarios que existen para la aplicación en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.			Modelo de Programación Lineal
				Modelos de cantidad fija de reorden
			Clasificación de los modelos de los inventarios	Modelos de período fijo de reorden
	Diseño y Tipo de investigación	Población, muestra y muestreo	Procedimiento y procesamiento de datos	
	Tipo aplicada Método deductivo Enfoque cuantitativo	Empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L. Los procesos de inventarios	Respecto al primer objetivo se comenzó con la elaboración de trece enunciados para la guía de análisis documental, teniendo en cuenta sus dimensiones de requerimiento, compra y recepción y salida de mercadería, para lo cual estuvo estructurada la primera dimensión, en seis enunciados, la segunda en cuatro y la última dimensión en tres enunciados. Luego para el segundo objetivo se desarrolló la guía de entrevista para las tres personas que tienen mayor implicancia en los inventarios, tales como el gerente general con doce preguntas, el jefe de almacén con once interrogantes y la asistente de contabilidad con diez preguntas. Para finalizar el tercer objetivo se recolectó información de los modelos de gestión de inventarios en empresas comerciales para realizar la guía de análisis documental, realizando un comparativo de cada uno de ellos.	

3.10. Consideraciones éticas

Por motivos de confidencialidad se ha determinado cambiar la razón social de la empresa, que será utilizada para investigación académica.

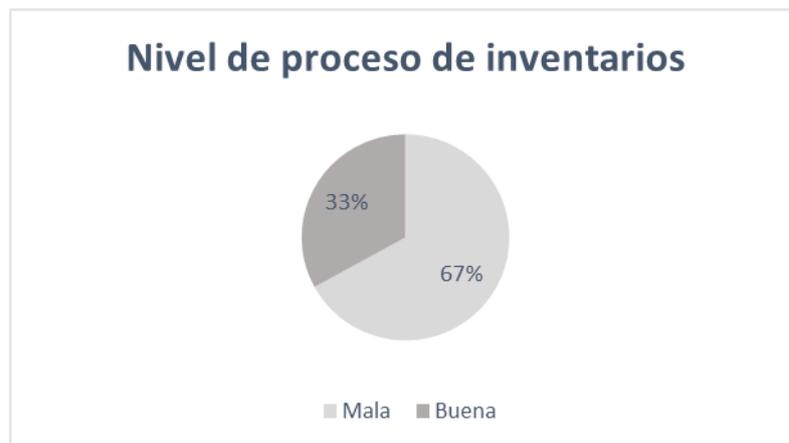
IV. Resultados

4.1.1. Descripción del proceso de inventarios que se realiza en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.

La empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L. se encuentra tributariamente en el Régimen general. Actualmente dispone con 286 productos, de los cuales se clasifican en aceites, detergentes, golosinas, postres, conservas, pastas, entre otros. Sus áreas son: gerencia, administración, área de almacenamiento y de ventas. Se distribuye en dos lugares, en el Mercado Moshoqueque y el Mercado Modelo, para lo cual cuentan con tres vendedoras.

A continuación, se presenta los resultados del análisis documental elaborado:

Figura 1. Gráfico del nivel de inventarios

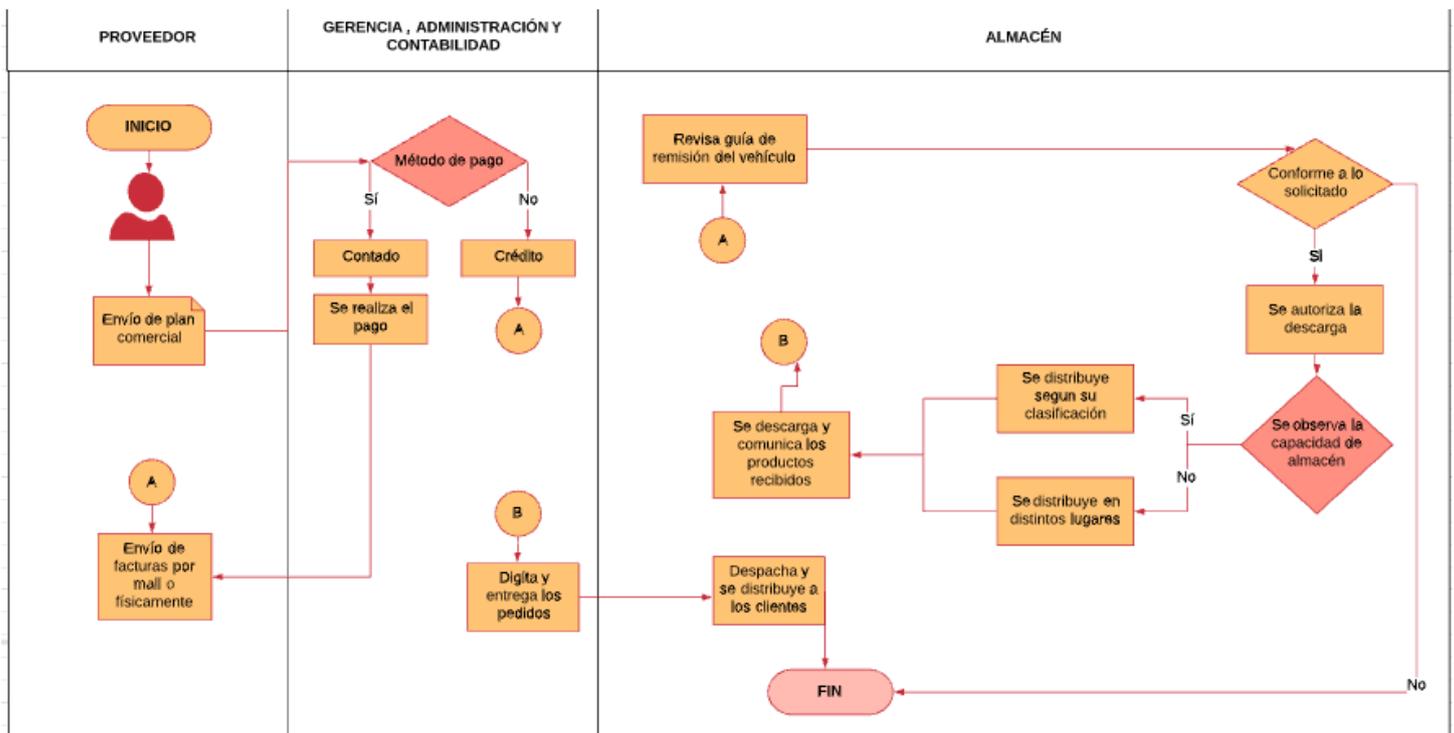


Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

El proceso de inventarios muestra un 67% de deficiencias y un 33% de aceptación en su proceso de inventarios, sin embargo, cada dimensión cuenta con dificultades que puede ser relevantes para la empresa.

Ilustración 1. Proceso de inventarios



Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación

El proceso de inventarios de la empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L. empieza cuando el proveedor envía el plan comercial a gerencia, para lo cual está determina si el pago será al contado o al crédito, caso de ser al contado primero se realiza el pago que indica el proveedor y se procede a enviar el pedido requerido. Por otro lado, si en caso el método de pago es al crédito, envían los comprobantes y luego de una semana a un mes se procede con la cancelación. Luego, al llegar los productos a almacén, se procede a revisar si es conforme a lo solicitado para autorizar la descarga, teniendo encuentra la capacidad de almacén, caso contrario se distribuye en diversos lugares. Después, se comunica a administración y contabilidad los productos recibidos y alguna u otra inconsistencia ocurrida. Finalmente, administración digita los pedidos para entregar a almacén y este se encarga de despachar para su distribución a cada cliente.

Tabla 3. Requerimiento del proceso de inventarios

Dimensiones	Indicadores	Descripción	SI	NO	
Requerimiento	Índice de rotación	Se manejan políticas de mínimos y máximos en el almacén		x	
		Los productos están debidamente clasificados		x	
		La infraestructura de la empresa permite contar con un espacio exclusivo para el almacenamiento de todos los productos y/o artículos		x	
	Grado de masividad	Existen políticas establecidas para el controlar de inventario			x
		El área de inventarios cuenta con el espacio físico suficiente			x
		Se cuenta con el número suficiente de estantes, perchas para almacenar los productos			x
TOTAL			0%	100%	

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Respecto a la dimensión de requerimientos relacionado a su índice de rotación, la empresa cuenta con un 100% de deficiencias debido a la falta de políticas de mínimos ni máximos, siendo así un desconocimiento saber el nivel de rotación de los productos. De esta manera, (Anexo 2.1) el Kardex valorizado por producto, se evidencia que más de un año no se logra vender productos en su totalidad, como por ejemplo la línea de nosotras (toallas higiénicas), ocasionando gastos de almacenamiento innecesarios. Por otro lado, se refleja que existen mercaderías que, si son frecuentes, por ejemplo, las harinas, nik wafer chica, entre otros, por el cual no se obtiene en gran proporción.

De la misma manera sucede en el grado de masividad, debido a que los productos no se encuentran clasificados de manera apropiada, lo cual para su evaluación están distribuidas por fechas de vencimiento y orden de llegada del producto. Otro de los problemas es que no existen políticas establecidas para controlar el inventario. Esto surge, debido al desconocimiento que tiene para establecer sus políticas. Por otro lado, la empresa no cuenta con un espacio extenso. (Anexo 2.2.) Como se puede visualizar, en temporadas navideñas se necesitaba de espacio, los panetones irrumpían el lugar de los aceites que son de gran rotación y liquidez en la empresa, lo que ocasionó que los productos se deriven en diversos lugares. No obstante, se tiene en cuenta que, para algunos productos el ambiente no sea el adecuado, por ejemplo, tenemos a las golosinas que mayormente en tiempo de verano, suele derretirse.

Asimismo, la falta de estantes conlleva que los productos sean ubicados en las oficinas administrativas.

Tabla 4. Compras en el proceso de inventarios

Dimensiones	Indicadores	Descripción	SI	NO
Compra	Proveedor	Los proveedores les brinda facilidades de compra	x	
	Costo de adquisición	Tiene establecido el proceso de compras	x	
	Punto de pedido	El encargado de logística considera el stock presente de mercadería		x
	Revisión continua	No existe desaparición de mercadería al interior del almacén		x
TOTAL			50%	50%

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

En la dimensión de compras, se obtiene un 50% de adecuado manejo de los procesos de inventarios. Los proveedores cuentan con facilidades y beneficios de compras para sus clientes, para ello se presenta la siguiente tabla de referencia proporcionado por el proveedor Alicorp S.A., el cual cuenta con rebates mensuales, con algunos descuentos adicionales, que de alguna manera u otra aseguran las ganancias de la empresa. (Anexo 2.3.)

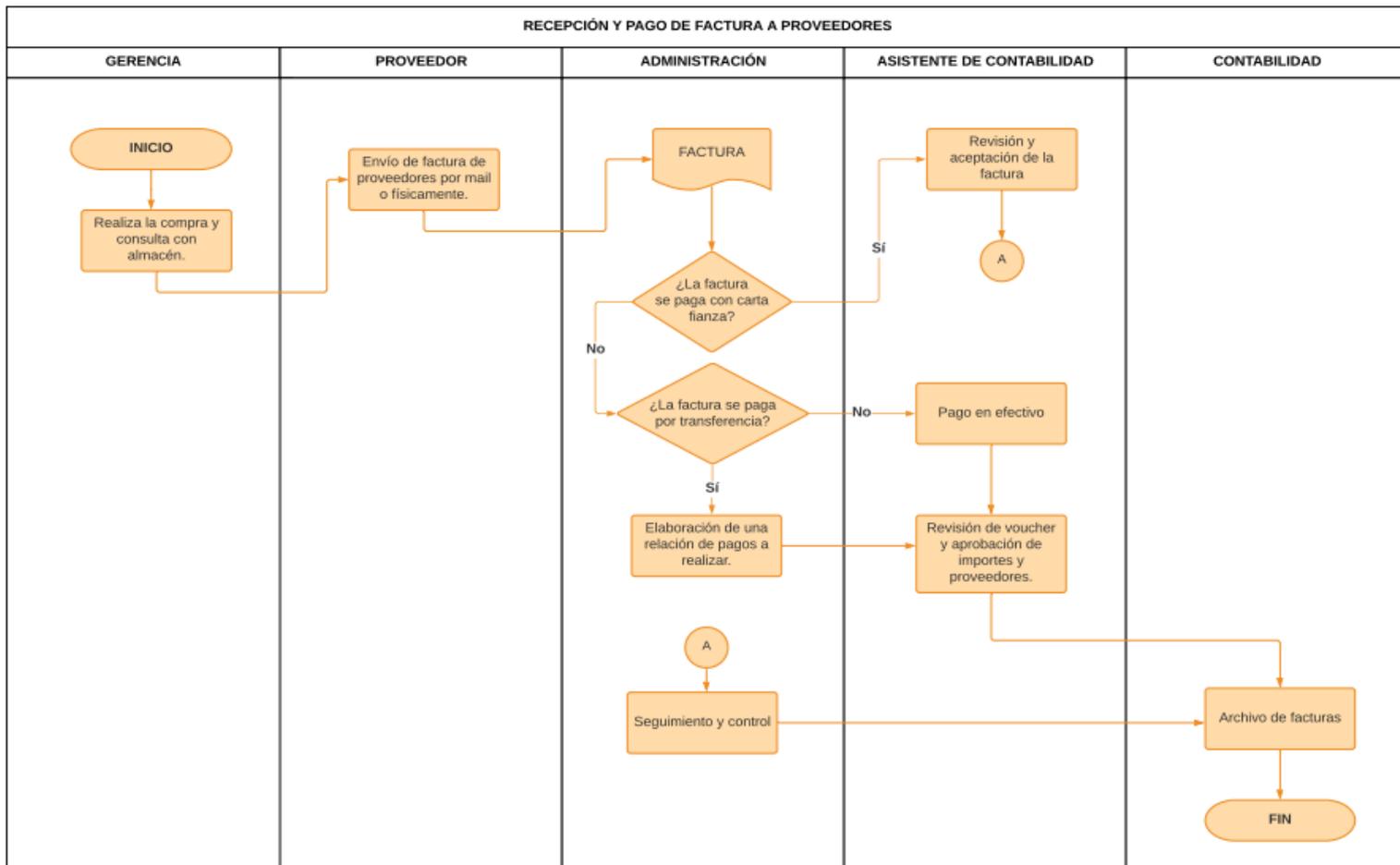
Tabla 5. Línea de proveedores

PROVEEDORES	PRODUCTOS
ALICORP S.A.A.	Aceites, conservas, untables domésticos, salsas, detergentes, jabones, suavizantes, pastas, harinas, sémolas, ayudas culinarias, refrescos instantáneos, postres instantáneos
MOLITALIA S.A.	Golosinas
QUIMICA SUIZA S.A.	Desodorante, pasta dental, pilas, entre otros.
PERUFARMA S.A.	Jabón original, aceite soya, mantequilla

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Ilustración 2. Recepción y pago de facturas

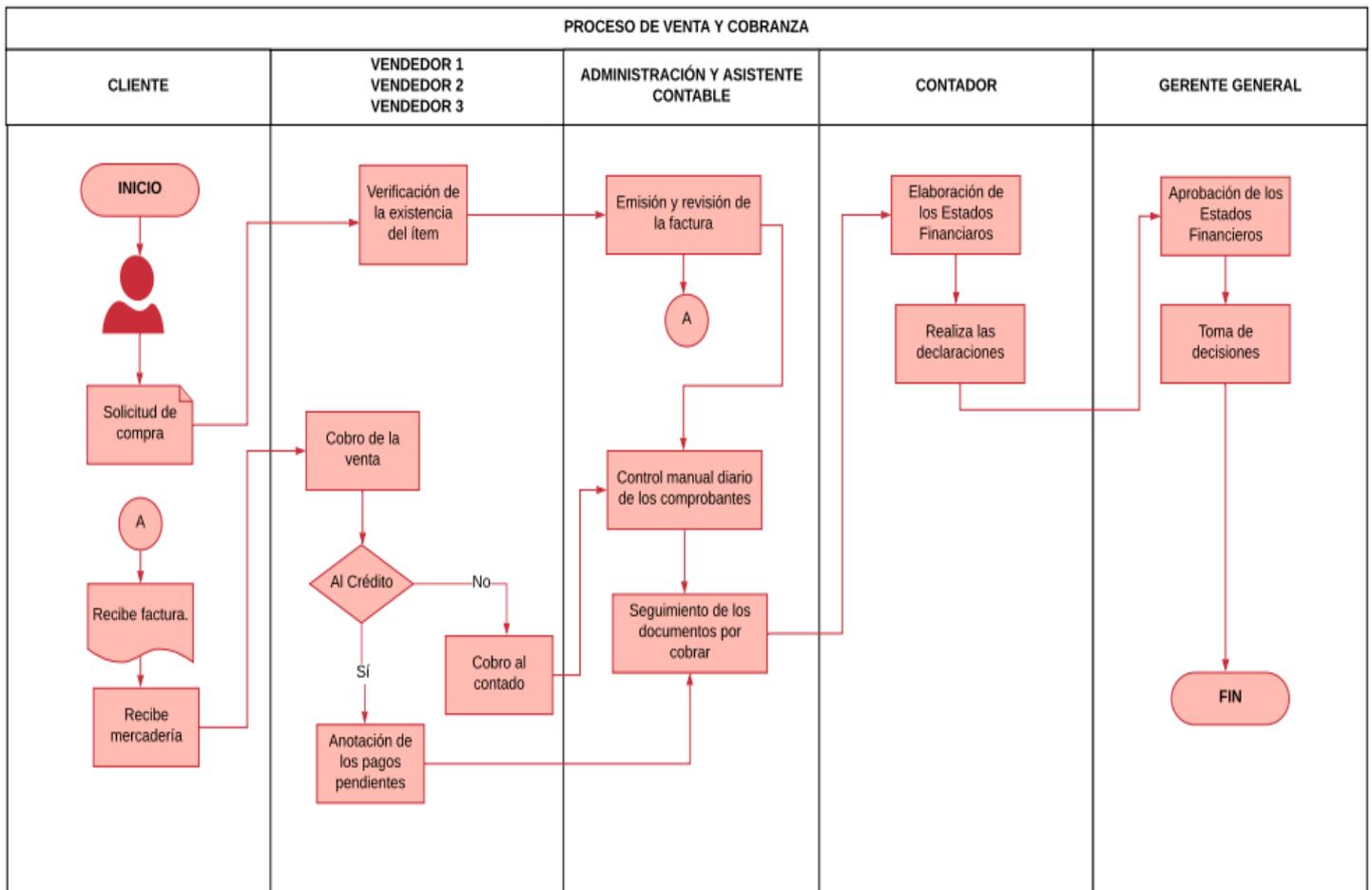


Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

El proceso de recepción y pago de factura a proveedores empieza con la realización de la compra por parte de la gerencia, con una previa consulta a almacén en relación a que productos se encuentran escasos, luego de ello se realiza el pedido, en caso de Alicorp los pagos son por adelantado, mientras que para Molitalia, Química Suiza, Perufarma, entre otros, son al crédito, teniendo en cuenta la bancarización correspondiente. Después el comprobante llega mediante vía correo, el asistente contable realiza la revisión y aceptación de la factura, mientras la administración informa al encargado de almacén para que analice en donde ubicará la mercadería o caso contrario realizar el espacio correspondiente.

Ilustración 3. Proceso de venta y cobranza

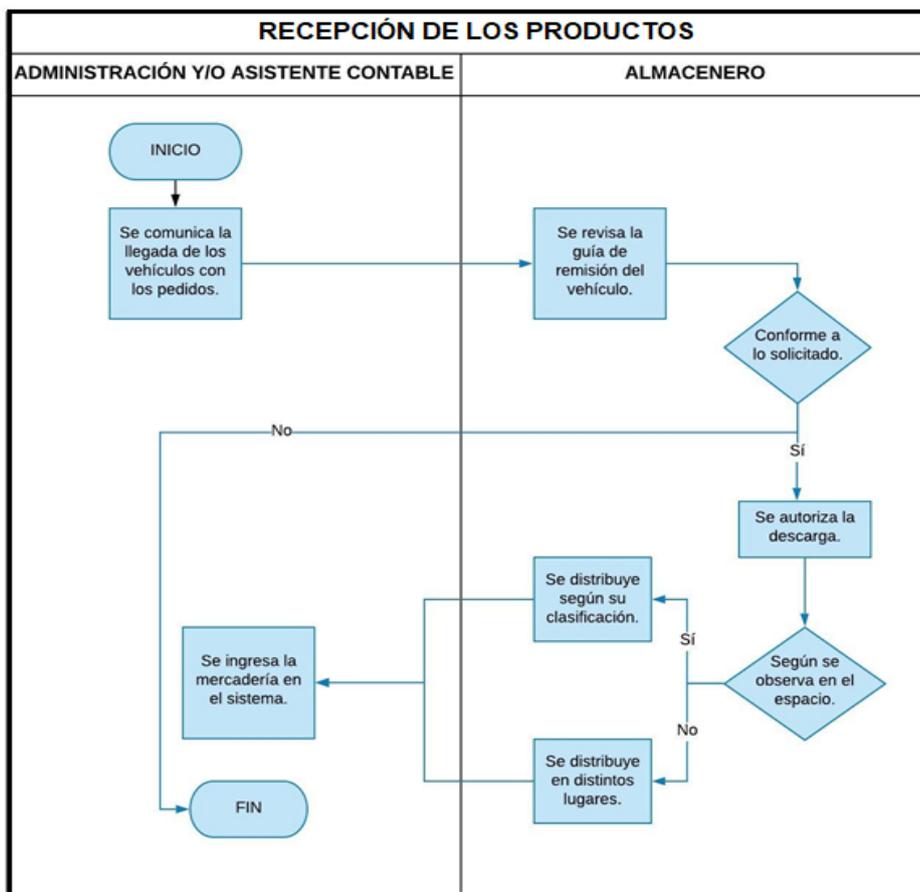


Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Para el proceso de venta y cobranza, el cliente solicita el pedido a los vendedores verificando que estos se encuentren disponibles en almacén, luego estos pedidos son enviados al gerente mediante whatsapp y reenvía a la administración para que pueda ser digitado en el sistema. Después se procede a dar seguimiento a los comprobantes, si estos han sido o no aceptados por los clientes, luego los documentos son ordenados y enviados para el estudio contable.

Ilustración 4. Recepción de los productos



Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Para la recepción y control de salida de los productos, el 50% cuenta con deficiencias. Si bien es cierto se tiene mapeado el proceso de compras, que en este caso lo realiza el gerente con ayuda del encargado de almacén, sin embargo, no siempre se considera el stock debido a que trabaja con planes comerciales, del cual debe cumplir cada mes independientemente que se haya vendido o no. Lo cual, ha presentado problemas para el encargado de almacén, ya que en caso que el ambiente se encuentre lleno, se procedería a realizar más espacio para ubicar los productos. (Anexo 2.3) Como muestra el correo envían planes comerciales cada mes, sin embargo, los productos no rotan en mayor proporción, trayendo consigo abundante stock.

Tabla 6. Recepción y control de salida

Dimensiones	Indicadores	Descripción	SI	NO
Recepción y control de salida	Descarga de los productos de los medios de transporte	Al momento de terminar con la recepción de los productos, se comparan las cantidades recibidas con las facturas	x	
	Operación de verificación y conteo de los productos	Se realiza el conteo de los inventarios semestralmente	x	
		Presenta políticas para reposición de inventarios		x
TOTAL			67%	33%

Fuente: Área de almacén de la empresa

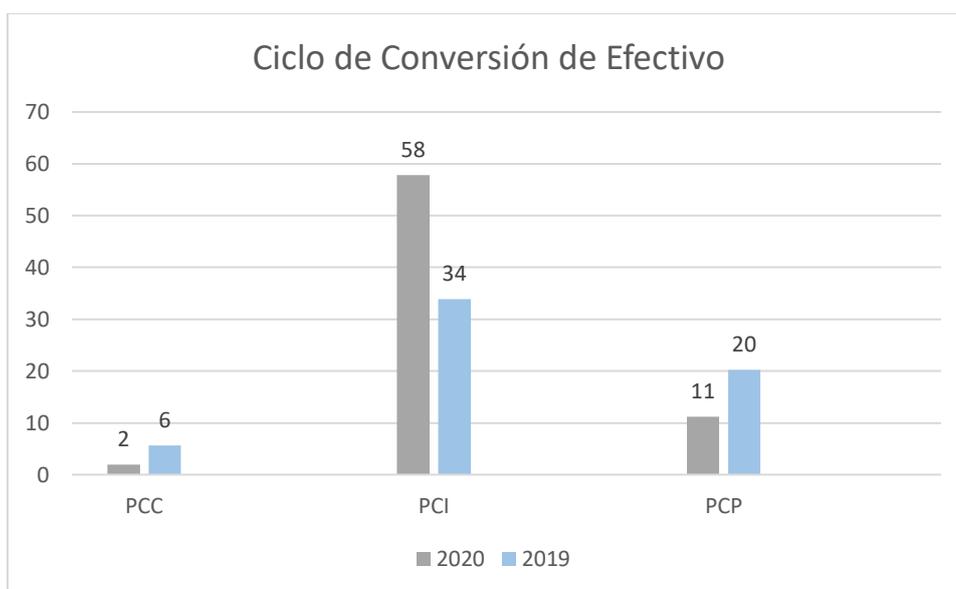
Elaboración: Propia para fines de investigación.

Para la recepción y control de salida, cuenta con un 67% de oportuna en el proceso de inventarios, el jefe de almacén recibe y comunica los pedidos de manera inmediata. Sin embargo, en caso del control de la mercadería, se tiene deficiencias ya que no presenta con políticas de inventario, solo se tiene en cuenta que, ante algún rechazo de producto, por motivo de mercadería dañada o en caso de algún faltante, se asegura que llegue nota de crédito e ingresar al sistema. Además de ello, se tiene problemas con faltantes de inventarios por diversas causas, ya sea por administración, que pueda digitar y/o imprimir dos veces un pedido; reparto, en dejar de más al cliente y el jefe de almacén, que a menudo abandona el centro de trabajo para repartir los productos a los clientes.

4.1.2. Determinación de la necesidad del modelo de gestión de inventarios en la empresa.

Para determinar la necesidad de un modelo de inventarios para la empresa, se procedió a analizar el ciclo de conversión de efectivo que esta presenta actualmente para resaltar la ineficacia que cuenta la empresa respecto a la rotación de sus inventarios. Presentado lo siguiente:

Figura 2. Gráfico Ciclo de conversión de efectivo



Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Se visualiza que el tiempo en que demora en recaudar los pagos por las ventas ha disminuido a dos días desde el periodo 2019 a 2020, debido a que surgió la pandemia y la empresa optó por realizar ventas al contado, para lo cual mientras menor sea el número, mayor beneficio es para la misma. Por otro lado, el periodo en que se diferencian las cuentas por pagar, ha disminuido 9 días a comparación del año pasado, dicho esto se infiere que las compras están siendo al crédito de 11 días. Luego, en el periodo de conversión de inventario la diferencia es más alarmante debido a que son más los días en que la empresa logra rotar la mercadería pasando de 34 días a 58 en el periodo 2020. Para finalizar, se obtiene que el ciclo de conversión de efectivo asciende de 19 días en el año 2019 a 49 días en el periodo 2020, esto implica que la empresa disponga de abundante cantidad de productos. De alguna u otra manera influye que los proveedores presionen por cumplir las cuotas mensuales sin antes evaluar si la empresa esta disponible a acceder a dichos productos, pudiendo generar riesgos en que los productos se pierdan en un futuro.

Por otro lado, para evidenciar la necesidad de este modelo con respecto a los trabajadores de la empresa, al aplicar la entrevista se obtiene los siguientes resultados:

Tabla 7. Aspectos generales del área de gerencia.

PREGUNTAS	RESPUESTA
ASPECTOS GENERALES	
1 ¿Cuánto tiempo lleva laborando en este rubro?	10 años
2 ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?	12 trabajadores
3 ¿Sus colaboradores cuentan con la capacitación adecuada para ejercer sus funciones?	No, estamos pendientes de implementarlo, ya que dadas las circunstancias por la pandemia no se puede reunir, no se pueda dar capacitaciones y sobre todo de reunir gente para capacitar al personal.

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Se considera que el gerente general cuenta con una experiencia amplia trabajando en el rubro comercial de abarrotes. Sin embargo, sus trabajadores no cuentan con una capacitación adecuada pese al tiempo que se encuentran laborando en la empresa, para lo cual esto puede generar riesgos operacionales, tales como procesos, que no tienen establecido de qué manera realizar las cosas; además sus funciones no están establecidas de manera adecuada y la posibilidad de ocurra algún tipo de robo o fraude de los inventarios que no se tenga presente.

Tabla 8. Dimensión de requerimiento de la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para el área de gerencia

DIMENSIONES: NECESIDAD DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS		
Requerimiento	¿El Departamento de almacén posee un manual de políticas y procedimientos?	Aun no
	¿La empresa cuenta con flujograma en el área de almacén de inventarios?	Si

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

En la dimensión de requerimiento se presenta ausencia de un manual de políticas y procedimiento de inventarios, implicando para los trabajadores no tener una visión clara del procedimiento de sus funciones, generando así malos entendidos relacionado a la actividad de la empresa.

Tabla 9. Dimensión de compra de la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para el área de gerencia

DIMENSIONES: NECESIDAD DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS		
Compra	¿De qué manera evalúa y controla los inventarios para la toma de decisiones en la empresa?	A través de un sistema, también pedimos información cada semana o quincenal, ya sea para pedir u ofrecer alguna promoción a nuestros clientes o ver algún tema relacionados a precios.
	¿Qué se hace cuando los pedidos no se ajustan a las condiciones pactadas se tienen procedimientos para ello?	Se devuelve la mercadería.

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

En la dimensión de compra el gerente general evalúa y controla los inventarios de manera sistemática, ya que el pedido a realizar depende del stock que se tenga en sistema. Por otro lado, las decisiones que desempeña ante una aproximada fecha de vencimiento se proceden a brindar promociones u ofrecer descuentos a los clientes, de manera que se evite el desmedro en los productos. En consecuencia, cuando el pedido no se ajusta a las condiciones, por ejemplo, sea el caso de un producto malogrado, se procede a devolver y envían documento de rechazo, sin embargo, se tiene en cuenta que algunos proveedores envían reconocimiento ante aquellos perjuicios que puedan ocurrir, como por ejemplo brindan canjes, o descuentos en beneficio para la empresa.

Tabla 10. Dimensión de recepción y control de mercadería de la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para el área de gerencia

DIMENSIONES: NECESIDAD DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS		
Recepción y control de salida	¿La empresa tiene definido sus adecuados controles de los inventarios?	Estamos implementando.
	¿Cuentan con un modelo de gestión de inventarios? ¿Cuál?	Aun no
	¿Logran identificar contingencias o eventualidades en el proceso de almacenamiento? ¿De qué manera?	Realizamos chequeos continuos, el departamento de contabilidad se encarga de revisar, nosotros también y si hemos encontrado contingencias para poder subsanarlos.
	¿Considera que la ausencia de un adecuado modelo de gestión de inventarios afectaría los resultados económicos y financieros? ¿Por qué?	Claro que sí, porque si no se realiza a tiempo un pedido, afectaría nuestras ventas porque no habría producto para vender y si almacén no dan adecuada información respecto a fechas de vencimientos, ya que la gente no compraría productos con fechas cortas por lo que sería una pérdida para la empresa.
	¿Usted considera que es importante la implementación el diseño de un modelo de inventarios para su empresa? ¿Por qué?	Si, porque ahí podremos analizar cualquier tipo de decisión inmediata.

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

La empresa aún está en proceso de implementar controles de inventario, obteniéndose contingencias que pueden perjudicar a la empresa si no se detecta a tiempo, sin embargo, realizan revisiones constantes pero les demanda de mayor tiempo, debido a que se trabaja de manera manual y las revisiones son repetitivos para cada trabajador, como se da el caso que ante algún rechazo de producto del cliente, no se ingresa de manera adecuada, para lo cual se procede a revisar todos los documentos de manera diaria. Así mismo, el gerente general considera que un modelo de gestión agilizaría el tiempo para la entrega y recibimiento de pedidos, tomándose decisiones de manera inmediata, con la finalidad de obtener resultados económicos y financieros positivos para la empresa.

Tabla 11. Aspectos generales del jefe de almacén.

PREGUNTAS ASPECTOS GENERALES	RESPUESTA
¿Cuánto tiempo lleva laborando en la empresa?	Un año y medio.
¿Cuántos trabajadores se encargan del despacho y recepción de la mercadería?	Solo yo
¿Cuál es el ámbito geográfico de comercialización?	Mercado Moshoqueque y modelo.

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

El jefe de almacén cuenta con experiencia en el rubro comercial, encargándose de despachar y recepcionar la mercadería, se tiene en cuenta que no dispone de asistentes que lo ayuden para la estructuración del área.

Tabla 12. Dimensión de requerimiento de la necesidad de un modelo de gestión para el jefe de almacén.

DIMENSIONES: NECESIDAD DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS	
Requerimiento	¿El Departamento de almacén posee un manual de políticas y procedimientos? No, no contamos con eso

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

La deficiencia de un manual de políticas y procedimientos implica que el personal no tenga conocimiento de los límites y funciones a realizar.

Tabla 13. Dimensión de compra de la necesidad de un modelo de gestión para el jefe de almacén.

DIMENSIONES: NECESIDAD DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS	
Compra	¿Con qué frecuencia rota la mercadería de la empresa? Cada dos o tres semanas rotará la mercadería.
	¿De qué manera se distribuyen los productos en el almacén? Se distribuye por tipos, fechas y por lotes.

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

La rotación de la mercadería es frecuente para algunos productos ya que otros se suelen comprar, pero no son vendidos hasta la actualidad, como por ejemplo el caramelo full herbal, caramelo old england toffe, mashmellow, entre otros, que de alguna u otra manera implican gastos de almacenamiento innecesarios. En relación a la distribución de los productos en almacén, se considera que se tiene distintas maneras de clasificar, siempre y cuando se obtenga el espacio disponible. Caso contrario, estos son ubicados de manera aleatoria debido a que no existe una programación de recepción de proveedor a almacén, ya que se tiene una acumulación de los productos por vender y recibir, tomándose decisiones incorrectas para la clasificación de la mercadería

Tabla 14. Dimensión de recepción y control de salida de la necesidad de un modelo de gestión para el jefe de almacén.

DIMENSIONES: NECESIDAD DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS	
	<p>¿Cómo se efectúa el control de los inventarios?</p> <p>¿Usted cree que es importante el diseño de un modelo gestión de inventarios para la empresa? ¿Por qué?</p> <p>¿Qué acciones tomas con los productos deteriorados en el almacén?</p> <p>¿Qué medidas de seguridad existen en el almacén?</p> <p>¿Cuentan con un modelo de gestión de inventarios?</p>
Recepción y control de salida	<p>Se realiza conteos semanales de la mercadería y si hay alguna ocurrencia entre la semana se va viendo lo que ha sucedido y darle solución inmediata.</p> <p>Si, ayudaría a agilizar nuestro trabajo y facilitar al momento de contar los productos.</p> <p>Bueno nuestro jefe nos da la opción de nosotros adquirir el producto o comer lo que están en deterioro o están por vencer.</p> <p>La empresa cuenta con cámaras de seguridad y alarma en caso de algún robo</p> <p>No contamos con eso</p>

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

El control de inventarios lo manejan realizando conteos semanales a todos productos, en caso de alguna contingencia tienen un periodo de una o dos semanas para brindar explicación de dicha diferencia existente. Por otro lado, se evidencia que no existe un tratamiento adecuado por los productos deteriorados, debido a que la solución inmediata es dar el producto por perdido y regalarlo si se da el caso, sin embargo, es un riesgo consumir dichos productos, ya que tendría consecuencias graves para la salud del personal.

Para el jefe de almacén consideró necesario emplear un modelo de gestión de inventarios, ya que tiene cierto desconocimiento para realizar dichos controles. De esta manera, se agilizaría con la distribución y almacenamiento del producto.

Tabla 15. Necesidad de un modelo de gestión para el asistente contable.

DIMENSIONES: NECESIDAD DE UN MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS	
¿La empresa cuenta con flujograma en el área de almacén de inventarios?	Si flujogramas si cuenta la empresa.
¿Con qué frecuencia rota la mercadería de la empresa?	No se puede generalizar, pero rotan según categorías, por ejemplo, en tema de golosinas rotan cada dos semanas, en tema de aceites, detergentes cada semana. Por otro lado, tenemos dificultades con las toallas higiénicas pues hace meses tenemos la mercadería y no se vende mucho, generando gastos de almacenamiento.
¿De qué manera evalúa y controla los inventarios para la toma decisiones en la empresa?	Mayormente se suele realizar conteos semanales, o quincenales, dependiendo de las circunstancias. En caso de diferencias, se hace una revisión para explicar y sanear dicha observación. Por otro lado, respecto a la capacidad de almacenamiento, hemos tenido excesos, debido a que uno de nuestros proveedores se trabaja con planes comerciales, que de alguna manera u otra para asegurar nuestra ganancia tendremos que cumplir con llegar.
¿Logran identificar contingencias o eventualidades en el proceso de almacenamiento? ¿De qué manera?	Si hemos podido lograr identificar ciertas contingencias que se han presentado, realizando revisiones continuas para dar respuesta a lo ocurrido.
¿Se han establecido medidas para evitar el deterioro de ciertos productos?	Se suele pedir al encargado de almacén que envíe una lista de aquellos productos con fechas cortas, de manera que yo pueda informar a nuestro proveedor y que este nos ofrezca algún trato para poder rotar la mercadería, por ejemplo, ya sea disminuir el precio y compensarnos con notas de crédito, o devolver la mercadería.
¿Considera que la ausencia de un adecuado modelo de gestión de inventarios afectaría los resultados económicos y financieros? ¿Por qué?	Si, afectaría de gran manera, ya que se ha presenciado anteriormente mercaderías que no estaba al alcance del encargado del almacén, permitiendo que este se deteriore y nos afecte económicamente.
¿Usted cree que es importante el diseño de un modelo gestión de inventarios para la empresa? ¿Por qué?	Considero que es muy importante, porque si se obtuviera un modelo de gestión de inventarios, la mercadería estuviera en orden y se tendría en cuenta los productos que más y menos rotan, las pérdidas serían menores y se agilizaría el tema de despacho, recepción y envío de la mercadería
¿Qué procedimiento contable realiza cuando existen desmedros?	Por lo general si hemos tenido perdidas por desmedro de la mercadería, pero el contador prefiere evitar realizar dichos procedimientos ya que demandaría de tiempo, procediéndose a destruir la mercadería y contabilizarlo como una venta, pues se asume la pérdida.

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Para el asistente contable se considera que la necesidad de un modelo de gestión de inventarios, es de mayor relevancia debido a los obstáculos que se han presentado en la empresa respecto a la clasificación y distribución de los productos. Se tiene en cuenta también, que existe apoyo por parte de los proveedores en dar beneficios para que la mercadería pueda rotar de manera periódica, sin embargo, esto depende de un buen análisis o recopilación de información para brindar a los proveedores. No obstante, debido a la desorganización que muestra la empresa, no se presentaría una adecuada información. Por otro lado, respecto a los desmedros ocurridos, no existe procedimiento alguno por parte del contador, por lo que proceden a considerarlo como una venta normal, pero se asume dicha pérdida. Es por ello, que se considera que es importante implementar un modelo de gestión de inventarios para una accesible organización

4.1.3: Comparación de los modelos de gestión de inventarios que existen para la aplicación en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.

Tabla 16. Comparación del Modelo ABC

DETALLE/MODELOS		ABC	
Nombre del documento	Gestión de Stocks	Administración de almacenes y control de inventarios	Gestión de Inventarios y Compras
Autor	Carro Paz, Roberto & González Gómez, Daniel	Sierra y Acosta, Jorge; Guzmán Ibarra, María Virginia & García Mora, Francisco	Ramón Martín, Andino
Referencia bibliográfica según norma APA	Carro & González (2013) Gestión de Stocks. Universidad Nacional de Mar de plata.	Sierra, Guzmán & García (2015). Administración de almacenes y control de inventarios. Enciclopedia virtual. Editado por Servicios Académicos Internacionales.	Ramón (2006). Gestión de Inventarios y Compras. Escuela de negocios. Operaciones y Logística MBA- Edición 2006
Palabras clave del texto	Gestión. Modelos. Stocks.	Control de inventarios. Administración de almacenes. Modelos.	Existencias. Gestión de compras.
Ubicación	http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf	http://www.eumed.net/libros-gratis/2015/1444/index.htm	https://1library.co/document/q2m3repy-gestion-de-inventarios-y-compras.html
Descripción del aporte al tema seleccionado	El análisis ABC es un proceso que consiste en dividir los artículos en tres clases, de acuerdo con sus valores monetarios, de modo que los gerentes puedan concentrar su atención en los que tengan el valor más alto.	Se basa en la filosofía de los "pocos vitales y muchos triviales". Es decir que hay pocas partidas trascendentes por su valor y uso y muchas partidas que tienen poca importancia en este sentido.	Se trata de establecer qué partes del inventario deben ser consideradas antes que otra.
Conceptos abordados (Conceptos claves que les aporta a su tema explicando el por qué)	CLASIFICACIÓN Es un proceso que consiste en dividir los artículos en tres clases, de acuerdo con sus valores más altos. Artículos clase A, corresponde el 80% del valor monetario. La clase B, representa el 15% del valor monetario. Por último, la clase C, corresponde el 5% del valor monetario.	A: Incluye los artículos que por su alto costo de adquisición, por su alto valor en el inventarios, por su utilización como material crítico o debido a su aportación directa a las utilidades, merecen un 100% de estricto control. B: Comprende aquellos artículos que por ser de menor costo, valor e importancia, su control requiere menor	Los elementos que pertenecen a la clase A serán, lógicamente, los que requieran más atención. Los de la zona B tendrán una importancia secundaria frente a los de la A, aunque requieran un cierto control, que puede ser realizado mediante ordenadores. Los elementos pertenecientes a la zona C son los más numerosos, aunque

		<p>esfuerzo y más bajo costo administrativo.</p> <p>C: Integrada por los artículos de bajo costo, poca inversión, y que sólo requieren para su control un sistema de dos recipientes con una simple supervisión sobre el nivel de sus existencias para satisfacer las necesidades de la demanda.</p>	<p>representen el menor volumen monetario. Estos artículos no requieren un control excesivo y en ciertos casos basta con mantener un stock lo suficientemente grande para que no existan problemas de rupturas.</p>
OBJETIVO	<p>Identificar los niveles de inventario de los artículos A y permitir que la gerencia los controle cuidadosamente.</p>	<p>* Objetivo cualitativo. Se basa en el principio de la conservación de la calidad, que consiste en mantener inalterable la calidad de los productos que se manejan y custodian en el almacén, desde su entrada hasta su salida.</p> <p>* Objetivo cuantitativo. Este principio nos indica que las tarjetas de control o de registro de las existencias (kardex) en el almacén, deben estar en concordancia con las existencias físicas, en el momento, en que se decida llevar a cabo un conteo o una inspección de auditoría.</p>	<p>Facilitar la gestión de los stocks de productos de un almacén.</p>

Elaboración: Elaboración propia para fines de investigación.

Existe una amplia información del modelo ABC, el cual consiste de aquellos productos que son los "pocos vitales y muchos triviales". Es decir que hay pocas partidas trascendentes por su valor y uso y muchas partidas que tienen poca importancia en este sentido. Debido a esto el modelo consiste en realizar dicha clasificación, ayudando a pronosticar la demanda, analizando la popularidad y desconocimiento que cuenta un producto con la finalidad de fomentar un precio estratégico.

Tabla 17. Comparación Modelo EOQ

DETALLE/MODELOS		EOQ	
Nombre del documento	Gestión de Stocks	Administración de operaciones. Producción & cadenas de suministros.	
Autor	Carro Paz, Roberto & González Gómez, Daniel	Chase, Richard; Jacobs Robert & Aquilano Nicholas	
Referencia bibliográfica según norma APA	Carro & González (2013) Gestión de Stocks. Universidad Nacional de Mar de plata.	Chase, Jacobs & Aquilano (2009). Administración de operaciones. Producción & cadenas de suministros. ISBN: 978-970-10-7027-7. Impreso en México.	
Palabras clave del texto	Gestión. Modelos. Stocks.	Planeación y control	
Ubicación	http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf	https://www.academia.edu/35670573/Administracion de Operaciones Produccion y cadena de suministros 12va Edicion Chase Aquilano y Jacobs	
Descripción del aporte al tema seleccionado	Es cuyo modelo constituye a menudo una primera aproximación aceptable del tamaño promedio de los lotes, aun cuando una o varias de las suposiciones no sean del todo aplicables.	Los modelos de cantidad de pedido fijan tratan de determinar el punto específico, R, en que se hará un pedido, así como el tamaño de éste, Q. El punto de pedido, R, siempre es un número específico de unidades. Se hace un pedido de tamaño Q cuando el inventario disponible actualmente en existencia o en pedido) llega al punto R.	
Conceptos abordados	CLASIFICACIÓN	- Costo anual de manejo de inventario = (Inventario del ciclo promedio) (Costo de manejo unitario). - Costo anual de hacer pedidos = (Número de pedidos / año) (Costo de hacer pedidos o de preparación). - Costo total = (Costo de manejo anual) (Costo anual de hacer pedidos o de preparación)	* Costo de compra anual *Costo de pedidos anual *Costo de mantenimiento anual
	OBJETIVO	Minimizar el total de los costos anuales de hacer pedidos y de manejo de inventario.	Existir una demanda ligeramente constante o mantenerse existencias de seguridad a fin de haya una variabilidad de la demanda

Fuente: Elaboración propia para fines de investigación.

Por otro lado, existe el modelo EOQ que constituye a menudo una primera aproximación aceptable del tamaño promedio de los lotes, aun cuando una o varias de las suposiciones no sean del todo aplicables, mediante este modelo muestran que de alguna u otra manera buscar soluciones, pero no son del todo exactos.

Tabla 18. Comparación Modelo Programación Lineal

DETALLE/MODELOS		Programación lineal		
Nombre del documento	Programación Lineal para la toma de decisiones	Análisis de la producción y las operaciones.		
Autor	Mariana Puente Riofrío; Janneth Viñán Villagrán; Juan Aguilar Poaquiza	Steven Nahmias		
Referencia bibliográfica según norma APA	Puente, Viñán & Aguilar (2018). Programación Lineal para la toma de decisiones.	Nahmias. (2007). Análisis de la producción y las operaciones. ISBN-13: 978-970-10-6239-5. Traducido de la quinta edición de: Production and Operations Analysis. México.		
Palabras clave del texto	Modelo de programación lineal	Control de inventarios. Programación lineal. Programación de operaciones.		
Ubicación	https://acortar.link/9Sybdx	https://www.academia.edu/37175608/Análisis de la producción y las operaciones 5ta Edición Steven Nahmias		
Descripción del aporte al tema seleccionado	Se define como el enfoque para la solución de problemas con miras a tomar decisiones acertadas, cuyo modelo matemático es la función lineal, sujeta a restricciones lineales no negativas.		La programación lineal es una técnica matemática para resolver una clase amplia de problemas de optimización. En esos problemas se requiere maximizar o minimizar una función lineal de n variables reales, sujeta a m restricciones.	
	Conceptos abordados)	CLASIFICACIÓN	<p>La programación lineal tiene un alto impacto a escala general, es aplicable a una gran variedad de problemas organizacionales, se fundamenta en las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑- Se debe establecer algún criterio de selección ☑- Las relaciones de las variables deben ser de tipo lineal. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Función objetivo. Es la cantidad que se desea maximizar o minimizar. En la formulación anterior. 2. Restricciones. Cada restricción es una desigualdad o una ecuación lineal; esto es, una combinación lineal de las variables del problema seguida de un operador relacional al que sigue una constante no negativa. 3. Lado derecho. Constante que sigue al operador relacional en una restricción. 4. Región factible. Es el conjunto de valores de las variables de decisión, que satisfacen las restricciones 5. Puntos extremos. Debido a la estructura de la región factible, habrá una cantidad finita de puntos factibles cuya propiedad es que no pueden expresarse como una combinación lineal de cualquier otro conjunto de puntos factibles. 6. Solución factible. Es un conjunto particular de valores de las variables de decisión que satisface las restricciones. 7. Solución óptima. Es la solución factible que maximiza o minimiza la función objetivo. En algunos casos, la solución óptima puede no ser única.
		OBJETIVO	Resolver casos de combinación óptima de mezclas de producción, disposición interna de procesos, maximización de beneficios, localización, asignación de recursos, minimización de costos, transporte, entre otros	

Fuente: Elaboración propia para fines de investigación.

Para culminar en el modelo de programación lineal, es una técnica matemática para resolver una clase amplia de problemas de optimización, sin embargo, se muestra que para el desarrollo esta podría resultar ser más cara y compleja, teniendo en cuenta que las diferentes interpretaciones de la información, pueden ocasionar resultados que estén lejos de la realidad.

V. Discusión

5.1. Descripción del proceso de inventarios que se realiza en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.

Según Sierra, Guzmán & García (2017) se coincide que un apropiado proceso de inventarios es un soporte significativo para preservar la calidad de los productos y mantener siempre organizada las existencias, de esta manera se optimizaría recursos, actividades y funciones para cada uno de los trabajadores. Por otro lado, los resultados reflejan que la empresa cuenta con una variedad de productos, sin embargo, se comprueba que no se controla de manera adecuada los procesos de inventarios, presentándose deficiencias en su actividad, tales como en el requerimiento, compra y recepción y salida de la mercadería, para lo cual conllevan a pérdidas para la empresa no sólo económicas sino también en espacio y tiempo, como también lo establece Franco (2017) que las deficiencias de organización genera números desmedros.

Asimismo, se considera oportuno lo que brinda Sangri (2014) que para la entrega y recepción se basan en modalidades, coincidiendo que debe existir una previa coordinación de cliente a proveedor con la finalidad que se realice de manera rápida y ordenada la distribución de los productos; en vista de ello se concuerda que debe existir una programación de recepción de la mercadería, de manera que se evite tomar decisiones improvisadas respecto a los inventarios y favorezca tanto a la empresa de saber qué mercadería se aproxima a llegar y de su proveedor que se le atienda de manera inmediata.

5.2. Determinación de la necesidad del modelo de gestión de inventarios en la empresa

En adición a lo que nos brinda Vidal (2010) se concuerda que cuando se trata de mejorar la rotación de los inventarios de manera forzada, es muy probable que se consiga el efecto contrario, ya que afectaría el nivel de servicio y, por ende, las ventas. De acuerdo a ello, los resultados obtenidos es que la empresa ha optado por varias opciones de mejoras para los inventarios, sin embargo, estas decisiones no son acordes a la actividad o son

aplicadas sin evaluación alguna, es por esto que se considera necesario que se realice un análisis de los modelos de gestión de inventarios aptas para la empresa, debido a que existen errores frecuentes con el manejo de inventario. Dicho esto, se confirma lo mencionado de Franco & Quimis (2018) quienes consideran que ante ciertas inconsistencias se debe optar por aplicar medidas firmes para garantizar una frecuente rotación de los productos.

5.3. Comparación de los modelos de gestión de inventarios que existen para la aplicación en la empresa Distribuciones Del Norte E.I.R.L.

Según Carro & Gonzales (2013) opta que los modelos adecuados para una empresa comercial se deben inclinar para el modelo ABC y modelo EOQ, ya que en el primer modelo presenta un análisis profundo clasificándolo en tres tipos, coincidiendo de esta manera Míguez & Bastos (2006) en cual dicha clasificación consiste en el valor monetario que representa en la empresa, de manera que para el gerente sea visible obtener los datos exactos de qué productos son más representativos para la empresa y tomar estrategias para cada clasificación. Por otro lado, respecto al siguiente modelo, concuerdan que se debe determinar un punto en específico del cual se realizará el pedido, para lo cual está relacionado a la compra que la empresa debe de realizar. Esto quiere decir, que se utilice el ambiente que estén a la vista, evitando gastos de almacenamiento innecesarios.

Sin embargo, para el modelo de programación lineal, se discute con Castillo, Cornejo Pedregal, García y Aguacil (2002) debido a que el modelo trata específicamente con funciones objetivas y restricciones lineales del cual se requiere la determinación de cuatro componentes básicos, ayudando de esta manera saber las cantidades que uno debe adquirir y las cantidades que debe almacenar. Sin embargo, de acuerdo a los resultados se obtiene que existen desventajas respecto a la complejidad y costo que demandaría al utilizar este modelo, con probabilidades de sensibilidad ante errores de medición; asimismo a veces pequeñas variaciones en los datos ocasionan que se tengan resultados opuestos, para lo cual puede ser desfavorable para la elección del modelo de gestión de inventarios

VI. Propuesta

Después de realizar el diagnóstico de los modelos de gestión de inventarios para la empresa de abarrotes Distribuciones del Norte E.I.R.L. se consiguió identificar los movimientos más relevantes de cada proceso y las causas por las que no son manejadas de manera adecuada.

6.1. Modelo ABC:

Esta clasificación permitirá conocer que partidas debemos de controlar y dar mayor o menor atención en los inventarios, utilizando el Modelo ABC.

Debido a que es una empresa comercial, se trabaja con una gran cantidad de ítem y altos volúmenes de inventario, lo que implica que la gestión de inventarios sea una parte fundamental para la empresa; para lo cual esta propuesta comenzará que distinguiendo de manera porcentual aquellos productos de mayor a menor utilización.

Tabla 19. Aplicación del Modelo ABC

PRODUCTOS	UM	# INV. FINAL	% ITEM ACUMUL.	INV. FINAL	% VALOR ACUMULADO	CLASIF.
ACEITE CAPRI 1LT X 12 BOT	CJAS	6402	24%	S/ 344,514.41	80%	A
ACEITE CIL 1L X 12 BOT	CJAS	6834		S/ 341,120.85		
DET. OPAL ULTRA(MORADO) 780 GR X 15 UNID	PQT	3109		S/ 235,546.27		
DET.MARSELLA PET RELAJ 750GR X15 UNID	PQT	3292		S/ 212,027.12		
NOSOTRAS DIARIOS 10X120	CJAS	1823		S/ 199,294.07		
JAB HENO DE PRAV ANTIB X 150GR X 36 UNID	CJAS	511		S/ 40,273.73		
MAYONESA ALACENA 95GRX24UND	CJAS	480	31%	S/ 21,152.54	15%	B
FILETE DE ATÚN NICOLINI 170 GR X 48 LATA	CJAS	136		S/ 20,284.75		
NOSOTRAS NTL INVISIBLES CLS 24X10	CJAS	291		S/ 17,262.71		
FILETE FANNY 48 X 170 GR	CJAS	94		S/ 16,410.17		
WAFER NIK VAINILLA 12X6X29G (CHICA)	CJAS	797		S/ 16,210.17		
JABON MARSELLA FLORAL 210GR X 40BRR	CJAS	179		S/ 9,405.08		
FRUNA FRUKIDS SAYON 16 BOL X 350 GR	CJAS	23	45%	S/ 1,227.97	5%	C
MARSHMALOW MELLOWS SURT X 10BOLX230GR	CJAS	53		S/ 1,176.78		
MERMELADA DELI FRESA 6 X 12	PQT	24		S/ 1,077.97		
MOLITALIA MEZCLA TORTA CHOCO 6 X 500GR	PQT	39		S/ 813.05		
FLAN VAINILLA NEGRITA 95GR 12 UNID 1 PQT	PQT	25		S/ 449.15		
FID. LAVAGGI CODO RAYADO 250GR 20 BOL	PQT	28		S/ 367.80		

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Clase A: Para su elección, representa el 24% del total de productos y el 80% del valor monetario. Aquellos que pertenezcan a esta clase, demandará de más atención.

Clase B: constituyen el 31% del total de artículos y el 15% del valor del inventario. Su importancia es secundaria, pero es dispensable el control adecuado.

Clase C: pertenece el 45% de artículos y el 5% en valor monetario son los más numerosos, aunque representen el menor volumen monetario. Estos artículos no requieren un control excesivo y en ciertos casos basta con mantener un stock lo suficientemente grande para que no existan problemas de ruptura.

Al conocer estos resultados mediante el modelo, permitirá evaluar el margen de contribución de cada producto, realizando un previo análisis de aquellos productos que cuenten con mayor contribución para determinar la mezcla de ventas en el periodo 2020, con la finalidad que la empresa conozca que productos le generan mayor ganancia y que tipo de clasificación se encuentran, para lo cual se obtuvo los siguientes resultados.

Tabla 20. Margen de contribución según la clasificación del modelo ABC

PRODUCTOS	UM	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	%MC	CLASIF.
ACEITE CAPRI 1LT X 12 BOT	CJAS	2.97	5.22%	A
ACEITE CIL 1L X 12 BOT	CJAS	2.63	5.00%	
DET. OPAL ULTRA(MORADO) 780 GR X 15 UNID	PQT	3.05	3.87%	
DET.MARSELLA PET RELAJ 750GR X15 UND	PQT	3.39	5.00%	
NOSOTRAS DIARIOS 10X120	CJAS	3.14	2.79%	
JAB HENO DE PRAV ANTIB X 150GR X 36 UND	CJAS	1.27	1.59%	
MAYONESA ALACENA 95GRX24UND	CJAS	1.69	3.70%	B
FILETE DE ATÚN NICOLINI 170 GR X 48 LATA	CJAS	1.69	1.12%	
NOSOTRAS NTL INVISIBLES CLS 24X10	CJAS	1.69	2.78%	
FILETE FANNY 48 X 170 GR	CJAS	2.54	1.44%	
WAFER NIK VAINILLA 12X6X29G (CHICA)	CJAS	1.27	5.88%	
JABON MARSELLA FLORAL 210GR X 40BRR	CJAS	1.69	3.13%	
FRUNA FRUKIDS SAYON 16 BOL X 350 GR	CJAS	1.27	2.33%	C
MARSHMALOW MELLOWS SURT X 10BOLX230GR	CJAS	0.68	2.96%	
MERMELADA DELI FRESA 6 X 12	PQT	1.69	3.64%	
MOLITALIA MEZCLA TORTA CHOCO 6 X 500GR	PQT	0.34	1.60%	
FLAN VAINILLA NEGRITA 95GR 12 UND 1 PQT	PQT	0.68	3.64%	
FID. LAVAGGI CODO RAYADO 250GR 20 BOL	PQT	0.42	3.13%	

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Según los datos obtenidos se infiere que las golosinas y aceites es su mayor concentración de margen de ganancia por lo que la empresa debe optar por implementar estrategias para que su ganancia se vea reflejado de manera creciente para el beneficio de ella.

Se procede a identificar el punto de equilibrio en comparación a las ventas realizadas en el periodo 2020, de manera que brinde a la empresa tomar decisiones sobre aquellos productos que le generan ganancia y que productos tiene resultados contrarios. Para ello se obtuvo lo siguiente:

Tabla 21. Punto de equilibrio según el modelo ABC

PRODUCTOS	UM	PUNTO DE EQUILIBRIO	P.E. UNIDADES	# VENTAS	INGRESOS	CLASIF.
ACEITE CAPRI 1LT X 12 BOT	CJAS	S/ 975,434.47	17179	50972	S/ 2,894,172.88	A
ACEITE CIL 1L X 12 BOT	CJAS	S/ 708,255.28	13480	38281	S/ 2,011,374.58	
DET. OPAL ULTRA(MORADO) 780 GR X 15 UNID	PQT	S/ 253,865.79	3221	7082	S/ 558,157.63	
DET.MARSELLA PET RELAJ 750GR X15 UND	PQT	S/ 260,978.34	3849	10932	S/ 741,152.54	
NOSOTRAS DIARIOS 10X120	CJAS	S/ 628,162.38	5586	8846	S/ 994,800.17	
JAB HENO DE PRAV ANTIB X 150GR X 36 UND	CJAS	S/ 81,634.31	1019	919	S/ 73,597.88	
MAYONESA ALACENA 95GRX24UND	CJAS	S/ 42,746.93	934	1965	S/ 89,923.73	B
FILETE DE ATÚN NICOLINI 170 GR X 48 LATA	CJAS	S/ 77,293.44	512	327	S/ 49,327.12	
NOSOTRAS NTL INVISIBLES CLS 24X10	CJAS	S/ 49,464.13	811	1279	S/ 78,040.68	
FILETE FANNY 48 X 170 GR	CJAS	S/ 104,279.13	589	480	S/ 85,016.95	
WAFER NIK VAINILLA 12X6X29G (CHICA)	CJAS	S/ 12,159.95	563	1880	S/ 40,627.12	
JABON MARSELLA FLORAL 210GR X 40BRR	CJAS	S/ 39,816.15	734	1303	S/ 70,671.19	
FRUNA FRUKIDS SAYON 16 BOL X 350 GR	CJAS	S/ 3,724.39	68	90	S/ 4,919.49	C
MARSHMALOW MELLOWS SURT X 10BOLX230GR	CJAS	S/ 2,800.85	122	206	S/ 4,713.56	
MERMELADA DELI FRESA 6 X 12	PQT	S/ 3,588.21	77	159	S/ 7,411.02	
MOLITALIA MEZCLA TORTA CHOCO 6 X 500GR	PQT	S/ 3,357.12	158	144	S/ 3,050.85	
FLAN VAINILLA NEGRITA 95GR 12 UND 1 PQT	PQT	S/ 1,453.34	78	161	S/ 3,001.69	
FID. LAVAGGI CODO RAYADO 250GR 20 BOL	PQT	S/ 1,558.42	115	204	S/ 2,766.10	

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Se visualiza que en cada clasificación existe datos por debajo del punto de equilibrio para lo cual, la empresa no está generando ganancias y debe optar por tomar alguna decisión respecto a estos artículos.

Para finalizar se procede a analizar la rotación de inventarios que cuenta cada producto para su evaluación respectiva, teniendo en cuenta la clasificación obtenida.

Tabla 22. Nivel de rotación según el modelo ABC

PRODUCTOS	UM	INV. PROMEDIO	COSTO VENTAS	ROTACIÓN	NIVEL DE ROTACIÓN
ACEITE CAPRI 1LT X 12 BOT	CJAS	S/ 223,918.22	S/ 2,742,984.75	29.80	RÁPIDA
ACEITE CIL 1L X 12 BOT	CJAS	S/ 204,278.18	S/ 1,910,805.85	39.02	INTERMEDIO
DET. OPAL ULTRA(MORADO) 780 GR X 15 UNID	PQT	S/ 126,940.42	S/ 536,551.53	86.35	LENTA
DET.MARSELLA PET RELAJ 750GR X15 UND	PQT	S/ 140,793.22	S/ 704,094.92	72.99	LENTA
NOSOTRAS DIARIOS 10X120	CJAS	S/ 105,659.75	S/ 967,062.71	39.88	INTERMEDIO
JAB HENO DE PRAV ANTIB X 150GR X 36 UND	CJAS	S/ 20,767.37	S/ 72,429.66	104.65	LENTA
MAYONESA ALACENA 95GRX24UND	CJAS	S/ 13,991.53	S/ 86,593.22	58.98	LENTA
FILETE DE ATÚN NICOLINI 170 GR X 48 LATA	CJAS	S/ 11,857.63	S/ 48,772.88	88.74	LENTA
NOSOTRAS NTL INVISIBLES CLS 24X10	CJAS	S/ 16,283.90	S/ 75,872.88	78.34	LENTA
FILETE FANNY 48 X 170 GR	CJAS	S/ 9,950.85	S/ 83,796.61	43.34	LENTA
WAFER NIK VAINILLA 12X6X29G (CHICA)	CJAS	S/ 9,752.54	S/ 38,237.29	93.09	LENTA
JABON MARSELLA FLORAL 210GR X 40BRR	CJAS	S/ 9,089.83	S/ 68,462.71	48.46	LENTA
FRUNA FRUKIDS SAYON 16 BOL X 350 GR	CJAS	S/ 1,094.49	S/ 4,805.08	83.14	LENTA
MARSHMALOW MELLOWS SURT X 10BOLX230GR	CJAS	S/ 1,121.27	S/ 4,573.90	89.48	LENTA
MERMELADA DELI FRESA 6 X 12	PQT	S/ 965.68	S/ 7,141.53	49.36	LENTA
MOLITALIA MEZCLA TORTA CHOCO 6 X 500GR	PQT	S/ 771.36	S/ 3,002.03	93.78	LENTA
FLAN VAINILLA NEGRITA 95GR 12 UND 1 PQT	PQT	S/ 512.03	S/ 2,892.54	64.61	LENTA
FID. LAVAGGI CODO RAYADO 250GR 20 BOL	PQT	S/ 354.66	S/ 2,679.66	48.31	LENTA

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Mediante este análisis fortalecerá al modelo ABC conocer el margen de ganancia que está abarcando cada clasificación, con la finalidad de ayudar al empresario a proyectarse con el apoyo del punto de equilibrio. Asimismo, tener en cuenta el nivel de rotación que cuenta cada uno de ellos, de manera que su ganancia sea segura.

Tabla 23. Modelo ABC y punto de equilibrio

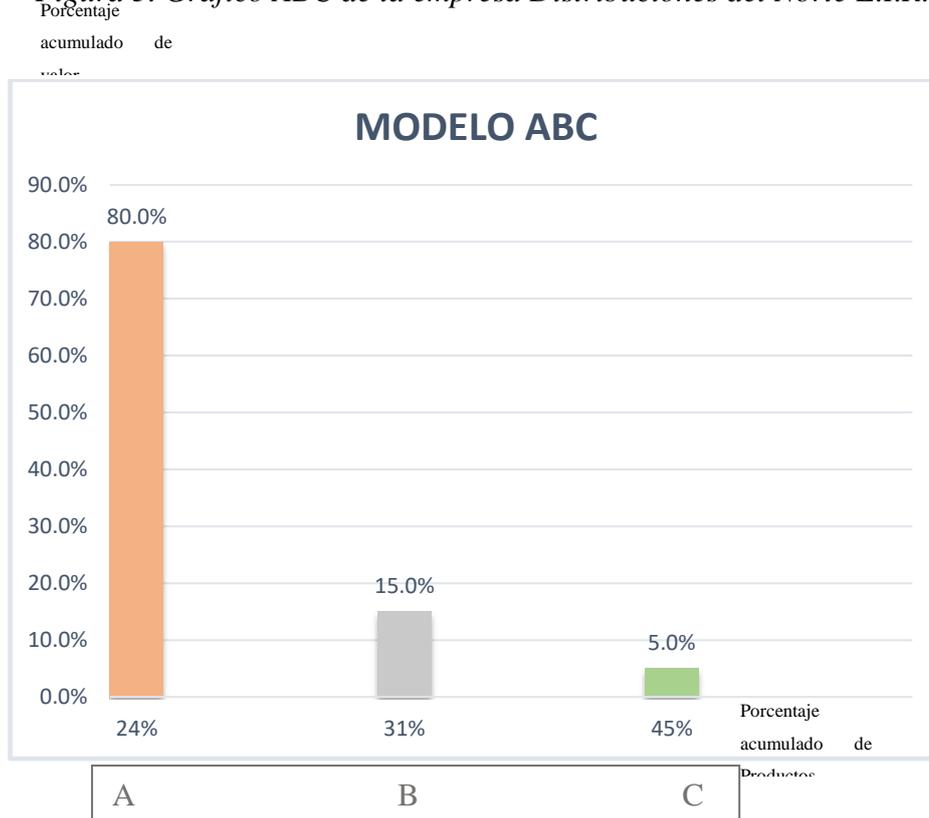
PRODUCTOS	% ITEM ACUMULADO	% VALOR ACUMULADO	%MC	NIVEL DE ROTACIÓN	PUNTO DE EQUILIBRIO	INGRESOS
ACEITE CAPRI 1LT X 12 BOT	24%	80%	5.22%	RÁPIDA	S/ 975,434.47	S/ 2,894,172.88
ACEITE CIL 1L X 12 BOT			5.00%	INTERMEDIO	S/ 708,255.28	S/ 2,011,374.58
DET. OPAL ULTRA(MORADO) 780 GR X 15 UNID			3.87%	LENTA	S/ 253,865.79	S/ 558,157.63
DET.MARSELLA PET RELAJ 750GR X15 UND			5.00%	LENTA	S/ 260,978.34	S/ 741,152.54
NOSOTRAS DIARIOS 10X120			2.79%	INTERMEDIO	S/ 628,162.38	S/ 994,800.17
JAB HENO DE PRAV ANTIB X 150GR X 36 UND			1.59%	LENTA	S/ 81,634.31	S/ 73,597.88
MAYONESA ALACENA 95GRX24UND	31%	15%	3.70%	LENTA	S/ 42,746.93	S/ 89,923.73
FILETE DE ATÚN NICOLINI 170 GR X 48 LATA			1.12%	LENTA	S/ 77,293.44	S/ 49,327.12
NOSOTRAS NTL INVISIBLES CLS 24X10			2.78%	LENTA	S/ 49,464.13	S/ 78,040.68
FILETE FANNY 48 X 170 GR			1.44%	LENTA	S/ 104,279.13	S/ 85,016.95
WAFER NIK VAINILLA 12X6X29G (CHICA)			5.88%	LENTA	S/ 12,159.95	S/ 40,627.12
JABON MARSELLA FLORAL 210GR X 40BRR			3.13%	LENTA	S/ 39,816.15	S/ 70,671.19
FRUNA FRUKIDS SAYON 16 BOL X 350 GR	45%	5%	2.33%	LENTA	S/ 3,724.39	S/ 4,919.49
MARSHMALOW MELLOWS SURT X 10BOLX230GR			2.96%	LENTA	S/ 2,800.85	S/ 4,713.56
MERMELADA DELI FRESA 6 X 12			3.64%	LENTA	S/ 3,588.21	S/ 7,411.02
MOLITALIA MEZCLA TORTA CHOCO 6 X 500GR			1.60%	LENTA	S/ 3,357.12	S/ 3,050.85
FLAN VAINILLA NEGRITA 95GR 12 UND 1 PQT			3.64%	LENTA	S/ 1,453.34	S/ 3,001.69
FID. LAVAGGI CODO RAYADO 250GR 20 BOL			3.13%	LENTA	S/ 1,558.42	S/ 2,766.10

Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

Luego, se procede a utilizar sacar valores estadísticos, el promedio y la desviación estándar para realizar la clasificación y construir una gráfica de Pareto.

Figura 3. Gráfico ABC de la empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L.



Fuente: Área de almacén de la empresa

Elaboración: Propia para fines de investigación.

6.2. Políticas

6.2.1. Políticas inventarios

- Mantener niveles adecuados de stock
- Adecuar los productos y artículos en lugares ventilados e iluminados libres de olores fuertes, tales como detergentes, productos de limpieza, entre otros.
- Formular o preparar reportes mensuales referidos a la rotación de inventarios (rápida, intermedia y lenta).
- Informar el estado de los productos y los tiempos de entrega.
- Establecer artículos o productos que no ameriten su adquisición por exceder la temporalidad, es decir, no aceptar productos que estén próximos a vencer.
- Formular inventarios rotativos según clasificación, con la finalidad de no paralizar el negocio, ni esperar fines de mes o semestre.

- Determinar márgenes de contribución para fortalecer y/o eliminar productos que no satisfagan los resultados esperados por la empresa.
- Conservar los productos a las necesidades de los clientes.

6.1.2. Políticas de compras.

- Asegurarse que la mercancía adquirida cumpla con las especificaciones y características solicitadas.
- Establecer seguimiento al pedido, manteniendo una comunicación electrónica fluida entre usuarios.
- Garantizar absoluta transparencia con los proveedores, y objetividad en la toma de decisiones.
- Avalar siempre el cumplimiento de los compromisos adquiridos con nuestros proveedores.
- Los colaboradores deben contar con autorizaciones específicas para ello.
- Establecer criterios de mutuo acuerdo con el proveedor para alcanzar estas metas.

6.1.3. Políticas de ventas

- Mantener una lista de precios actualizada, teniendo en cuenta que los cambios de precios y modificaciones relevantes serán comunicados a través de un correo masivo o informados directamente a nuestra cartera de clientes.
- Establecer plazo de devolución de mercadería (7 días) siempre y cuando la situación lo amerite (que productos no estén deteriorados, consumidos, o que no pertenezca al lote del pedido)
- Los productos deberán ser digitalizados al cierre del día, para su posterior despacho y reparto al cliente.

6.1.4. Políticas de créditos

- Obtener información confiable del cliente a fin de determinar plazo de crédito, límite crediticio, ampliación de líneas de crédito, procurando salvaguardar el retorno de los créditos en el plazo prefijado
- Las promotoras de venta (promotor y cobrador) son las encargadas de informar y orientar a los clientes respecto a las políticas de ventas y cobranzas)

- Establecer plazos crediticios en función a la solvencia del cliente, capacidad de endeudamiento, volumen de compra, exclusividad con nuestras líneas de productos, cumplimiento en los pagos, entre otros)
- Velar por el fiel cumplimiento de los plazos crediticios, otorgando incrementos de líneas de crédito, en caso la situación lo amerite o caso contrario la situación lo indicar disminución al plazo pago)
- Laos agentes promotores serán encargados en el seguimiento del cobro de las facturas a vencer. facturas serán cobradas por los gestores de cobro quién les dará seguimiento a los clientes
- Gerencia en coordinación con el departamento de contabilidad formulará verificaciones en los cobros y pagos.

6.2. Estrategias

- Generar confianza con la cartera de clientes con la finalidad de crear más seguridad y fidelidad.
- Utiliza la influencia para dar a conocer el valor de tus productos
- Usa las características de tu producto para construir interés
- Vende los resultados demostrando una imagen clara, transparente
- Capta la atención con el beneficio, no con el nombre de tu producto
- Brindar una verdadera asesoría que permite incorporar ideas y materializarlas en soluciones tecnológicas cada vez más demandantes en la evolución de las empresas e instituciones.
- Fortalecer equipo de trabajo
- Implementar estrategias de posicionamiento online
- Evaluar crecimiento tanto horizontal como vertical, evaluando un incremento en el volumen de ventas analizando evolución de las ventas en relación a periodos anterior.

VII. Conclusiones

Se presentan en párrafos, redactados de forma clara, precisa y concisa. Deben reflejar el cumplimiento de los objetivos de la investigación sin ser una repetición de los resultados.

De acuerdo a los objetivos planteados en la investigación se concluye lo siguiente:

En relación a la descripción de los procesos de inventario que cuenta la empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L. se concluyen deficiencias desde el punto de partida de requerimiento hasta almacén de los mismo, debido a que no se evalúa una adecuada condición de calidad porque se prefiere obtener productos con un beneficio económico y sus proveedores no disminuyen sus cuotas mensuales. Dicho esto, implica que no se establezca de manera oportuna la capacidad mínima y máxima de los inventarios, sin que interfiera con las temporadas o espacio que disponga el almacén. Además, no se analiza ni observa la rotación de algunos productos, debido a que no se tiene conocimiento de su existencia, en algunos de los casos la mercadería puede estar oculta o no se realiza una estrategia o análisis para rotar dicha mercadería.

Por otro lado, al determinar la necesidad del modelo de gestión de inventarios en la empresa, se considera que es viable, debido a las inconsistencias que presenta el almacén para con los productos y su personal, para lo cual los encargados consideran oportuna el tener una base de un modelo de inventarios que se adecue a sus necesidades.

Al comparar los modelos de gestión de inventarios que existen para su aplicación en la empresa se concluye que entre los tres modelos presentados, el modelo ABC sería de mayor entendimiento para el personal porque ayudaría a decretar una política especial de los distintos productos, de manera que se optimice el proceso de inventarios, sobre todo al realizar las compras y se tendría un mayor alcance de la rotación de sus productos con la finalidad que se tome decisiones para cada categoría, disminuyendo así los desmedros que presentaban anteriormente.

VIII. Recomendaciones

De acuerdo a lo concluido anteriormente, se realizan las siguientes recomendaciones:

- En los procesos de inventarios se recomienda que se establezca procedimientos claros para la adecuada distribución y recepción como, por ejemplo, programar dicha recepción de mercadería con el proveedor
- Se recomienda, promover capacitaciones al personal en general con la finalidad de que se puedan desempeñar bien en el área y manejarlo de manera responsable y ordenada. Asimismo, aplicar métodos de evaluación e indicadores para conocer el rendimiento de cada uno de ellos y dar mejoras para el buen desempeño.
- Se recomienda también, que la empresa efectúe operaciones de mejora, tales como un modelo de gestión de inventarios que permita trabajar de manera eficiente y lograr obtener un sistema ordenado y fructífero en el manejo de los inventarios.
- Optar por acatar las diversas políticas establecidas para un buen desarrollo de la actividad principal de la empresa, de manera que tengan una prudente organización considerando y evaluando las estrategias planteadas.

IX. Referencias bibliográficas

- Agüero, Urquiola & Martínez (2016) Propuesta de procedimiento para la gestión de inventarios. ISSN-e 1666-1680, Vol. 15, N°. 66. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5587021>
- Asencio, González, y Lozano (2017) "El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas". RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía, vol. 7, no. 13, páginas 231-250. Redalyc, <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=504551272009>
- Aragón (2017). Diseño de un Modelo de Gestión de Inventarios para una Empresa Comercializadora. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Recuperado de: <https://repositorio.tec.mx/bitstream/handle/11285/630016/TESIS%20Jesus%20Aragon.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Benítez, Amparo y Guzmán (2011). Metodología para el control y la gestión de inventarios en una empresa minorista de electrodomésticos. Scientia Et Technica, XVI (49), 85-91. ISSN: 0122-1701. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84922625015>
- Carro & Gonzales (2013) Gestión de Stock. Recuperado de: http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf
- Causado (2015). Modelo de inventarios para control económico de pedidos en empresa comercializadora de alimentos. Revista Ingenierías Universidad de Medellín, 14 (27), 163-177. ISSN: 1692-3324. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/rium/v14n27/v14n27a11.pdf>
- Carro & González (2013) Gestión de Stocks. Universidad Nacional de Mar de plata. Recuperado de: http://nulan.mdp.edu.ar/1830/1/gestion_stock.pdf
- Coto G. (17 de mayo de 2012). Mezcla De Productos. Recuperado de: <https://www.clubensayos.com/Negocios/Mezcla-De-Productos/189078.html>

Córdova & Saldaña (2019) control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial ferretería Gorky E.I.R.L., JAEN - 2017. Pág. 72. Perú. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5654/C%C3%B3rdova%20Calle%200%26%20Salda%C3%B1a%20Vasquez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Domínguez. Rentabilidad económica. Universidad de Salamanca. Recuperado de: <https://www.eumed.net/libros-gratis/2009c/581/RENTABILIDAD%20ECONOMICA.htm>

ESAN (07 de octubre de 2019). ¿Cuáles son las diferencias entre políticas y estrategias de ventas?. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2019/10/cuales-son-las-diferencias-entre-politicas-y-estrategias-de-ventas/>

Eslava (2003). Análisis Económico-Financiero de Las Decisiones de Gestión Empresarial. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=G782j28CNo8C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=rentabilidad%20economica&f=false

Franco & Quimis (2018). “Modelo de gestión para el control de inventarios de la empresa PREMIUMCORP”. Universidad de Guayaquil. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/37671/1/Tesis%20Modelo%20de%20gestion%20para%20el%20control%20de%20inventario%20de%20la%20Empresa%20PremiumCorp.pdf>

Franco (2017) Gestión de inventarios en una empresa comercializadora y distribuidora de productos farmacéuticos veterinarios. Universidad Norbert Wiener – Lima. Recuperado de: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/1891/TITULO%20-%20Franco%20L%20c3%b3pez%20Mary%20Katherine.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Fuertes (2015) Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Pág. 64. Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas. N°

14. ISSN 1988-9011. Colombia. Recuperado de: http://www.elcriterio.com/revista/contenidos_14/4%20JoseFuertesMetodos-tecnicas_inventario.pdf

González (2012) Logística y distribución comercial: modelos de gestión de inventarios con patrón de demanda potencial. Pág. 196. Universidad de La Laguna (España) Recuperado de:

<https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/82/Manuel%20Gonz%c3%a1lez%20de%20la%20Rosa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Jiménez W. (2010). Contabilidad de Costos. Pág. 23. Edit. Fundación para la Educación Superior San Mateo. Bogotá - Colombia. Recuperado en <https://www.sanmateo.edu.co/documentos/publicacion-contabilidad-costos.pdf>

Martínez & Rocha (2019) Implementación de un sistema de control de inventario en la empresa Ferretería Benjumea & Benjumea ubicada en el Municipio de Cerete Córdoba. Pág. 76. Universidad Cooperativa de Colombia. Recuperado de: https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/7593/1/2019_implementacion_sistema_control.pdf

Míguez & Bastos (2006) Introducción a la gestión de Stocks. El proceso de control, valoración y gestión de stocks. 2da Edición. Editorial Vigo. ISBN: 978-84-9839-144-2. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=V5pSNK_oyT4C&printsec=frontcover&dq=metodo+abc+inventarios+libro&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwizkqHmwpbtAhXSmOAKHckACXsQuwUwBHoECAAQBw#v=onepage&q&f=true

Meana (2017) Gestión de inventarios. Ediciones Nobel S.A. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books/about/Gesti%C3%B3n_de_inventarios.html?id=MI5IDgAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Montenegro y Camacho (2017). Mejora de la gestión de abastecimiento de la tienda mayorista Proveedores de Abarrotes Santa Ana S.R.L. en la ciudad de Chiclayo (trabajo de investigación para optar el título profesional de Ingeniero Industrial). Universidad de Lima. Recuperado de: <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/6327>

- Moran (2018). Deficiencia en la valuación de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa “N & G Metalgas S.A.C. 2015-2016. Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de Contador Público. Carrera de Contabilidad. Lima, Perú: Universidad Autónoma del Perú. Recuperado de: <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/606>
- Ordoñez (2019). Estudio de la gestión de inventarios en la distribuidora Discor E.I.R.L aplicando el modelo Scor (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Recuperada de: <http://hdl.handle.net/20.500.12423/1947>
- Partida Doble (2003). La NIC 2 del IASB: Existencias. Pág.60. España. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/178201217/Revista-Contable-Nic-2>
- Ramos & Sandoval (2019). Estudio de caso: análisis del Ciclo de Conversión del Efectivo – CCE. Recuperado de: <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23534/1/Estudio%20de%20caso%20-%20An%C3%A1lisis%20del%20Ciclo%20de%20Conversi%C3%B3n%20del%20Efectivo%20%28CCE%29.pdf>
- Rojas (2018) Sistema de control de inventarios para reducir las pérdidas en el almacén de una empresa comercial, 2018. Pág. 109. Perú. Recuperado de: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2459/TESIS%20Rojas%20Cynthia.pdf?sequence=1>
- Salirrosas & Alvarado (2018) control interno de mercaderías de las empresas comerciales del Perú: Caso “Distribuciones Continental S.A.C.”. Trujillo, 2018. Universidad católica Los Ángeles de Chimbote – Facultad de ciencias Contables, Financieras y Administrativas – Escuela Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/13967/Merly%20Solmira%20Salirrosas%20Leiva.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sierra, Guzmán & García (2017) Administración de almacenes y control de inventarios. Biblioteca virtual de derecho, economía, ciencias sociales y tesis doctorales. Recuperado de: <https://www.eumed.net/libros-gratis/2015/1444/index.htm>
- Torres (2014). "Contabilidad y Costos". Recuperado de: <https://slideplayer.es/slide/3969941/>

Vallejos & Chiliquinga (2017). Costos, Modalidad de órdenes de producción. Pág. 45. Editorial Universidad Técnica del Norte. Ibarra - Ecuador. Recuperado en <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>

Villavicencio (2015). "implementación de una gestión de inventarios para mejorar el proceso de abastecimiento en la empresa R. Quiroga E.I.R.L- Sullana." Universidad Nacional de Piura. Piura – Perú. Recuperado de: <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/707/IND-VIL-RIV-15.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Yérmanos & Correa (2011). “Contabilidad administrativa un enfoque gerencial de costos” Universidad ICESI. Santiago De Cali. Recuperado de: https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/66580/1/libro_contable_administrativo.pdf

X. Anexos

Anexo 1: Instrumentos de recolección de datos

GUÍA DE ANALISIS DOCUMENTAL					
Dimensiones	Indicadores	Items	Descripción	SI	NO
Requerimiento	Índice de rotación	1	Se manejan políticas de mínimos y máximos en el almacén		x
	Grado de masividad	2	Los productos están debidamente clasificados		x
		3	La infraestructura de la empresa permite contar con un espacio exclusivo para el almacenamiento de todos los productos y/o artículos		x
		4	Existen políticas establecidas para el controlar de inventario		x
		5	El área de inventarios cuenta con el espacio físico suficiente		x
		6	Se cuenta con el número suficiente de estantes, perchas para almacenar los productos		x
Compra	Proveedor	7	Los proveedores les brinda facilidades de compra	x	
	Costo de adquisición	8	Tiene establecido el proceso de compras	x	
	Punto de pedido	9	El encargado de logística considera el stock presente de mercadería		x
Recepción y control de salida	Revisión continua	10	Se ha detectado la desaparición de mercadería al interior del almacén	x	
	Descarga de los productos de los medios de transporte	11	Al momento de terminar con la recepción de los productos, se comparan las cantidades recibidas con las facturas	x	
		12	Se realiza el conteo de los inventarios semestralmente	x	
	Operación de verificación y conteo de los productos	13	Presenta políticas para reposición de inventarios		x
TOTAL				38%	62%



UNIVERSIDAD SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD
GUÍA DE ENTREVISTA

Área o unidad: Gerente General

Participante: Jefatura de la empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L.

Objetivo: Estimado director del área reciba un grato saludo, la presente entrevista es para obtener información respecto a la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para la empresa con la finalidad de mejorar la gestión administrativa.

Instrucciones:

Se agradece responder las preguntas con veracidad.

1. Nombre:
2. Nivel de estudios:
3. Lugar:

ASPECTOS GENERALES

4. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en este rubro?
5. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su empresa?
6. ¿Sus colaboradores cuentan con la capacitación adecuada para ejercer sus funciones?

DIMENSIÓN: MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

7. ¿El Departamento de almacén posee un manual de políticas y procedimientos?
8. ¿Cuentan con un modelo de gestión de inventarios? ¿Cuál?
9. ¿De qué manera evalúa y controla los inventarios para la toma de decisiones en la empresa?
10. ¿Considera que la ausencia de un adecuado modelo de gestión de inventarios afectaría los resultados económicos y financieros? ¿Por qué?
11. ¿Logran identificar contingencias o eventualidades en el proceso de almacenamiento? ¿De qué manera?
12. ¿La empresa tiene definido sus adecuados controles de los inventarios?
13. ¿La empresa cuenta con flujograma en el área de almacén de inventarios?
14. ¿Usted considera que es importante la implementación del diseño de un modelo de inventarios para su empresa? ¿Por qué?

15. ¿Qué se hace cuando los pedidos no se ajustan a las condiciones pactadas se tiene procedimientos para ello?



UNIVERSIDAD SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

ESCUELA DE CONTABILIDAD

GUÍA DE ENTREVISTA

Área o unidad: Jefe de almacén

Participante: Jefatura de almacén Distribuciones del Norte E.I.R.L.

Objetivo: Estimado director del área reciba un grato saludo, la presente entrevista es para obtener información respecto a la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para la empresa con la finalidad de mejorar la gestión administrativa.

Instrucciones:

Se agradece responder las preguntas con veracidad.

1. Nombre:
2. Nivel de estudios:
3. Lugar:

ASPECTOS GENERALES

4. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la empresa?
5. ¿Cuántos trabajadores se encargan del despacho y recepción de la mercadería?
6. ¿Cuál es el ámbito geográfico de comercialización?

DIMENSIÓN: MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

7. ¿El Departamento de almacén posee un manual de políticas y procedimientos?
8. ¿Cuentan con un modelo de gestión de inventarios?
9. ¿Con qué frecuencia rota la mercadería de la empresa?
10. ¿De qué manera se distribuyen los productos en el almacén?
11. ¿Cómo se efectúa el control de los inventarios?
12. ¿Usted cree que es importante el diseño de un modelo gestión de inventarios para la empresa? ¿Por qué?
13. ¿Qué acciones tomas con los productos deteriorados en el almacén?
14. ¿Qué medidas de seguridad existen en el almacén?



UNIVERSIDAD SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD
GUÍA DE ENTREVISTA

Área o unidad: Asistente contable

Participante: Jefatura de la empresa Distribuciones del Norte E.I.R.L.

Objetivo: Estimado director del área reciba un grato saludo, la presente entrevista es para obtener información respecto a la necesidad de un modelo de gestión de inventarios para la empresa con la finalidad de mejorar la gestión administrativa.

Instrucciones:

Se agradece responder las preguntas con veracidad.

1. Nombre:
2. Nivel de estudios:
3. Lugar:
4. Fecha de entrevista:

ASPECTOS GENERALES

5. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la empresa?
6. ¿Qué funciones tiene a cargo?

DIMENSIÓN: MODELO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

7. ¿La empresa cuenta con flujograma en el área de almacén de inventarios?
8. ¿Con qué frecuencia rota la mercadería de la empresa?
9. ¿De qué manera evalúa y controla los inventarios para la toma de decisiones en la empresa?
10. ¿Logran identificar contingencias o eventualidades en el proceso de almacenamiento?
¿De qué manera?
11. ¿Se han establecido medidas para evitar el deterioro de ciertos productos?
12. ¿Considera que la ausencia de un adecuado modelo de gestión de inventarios afectaría los resultados económicos y financieros? ¿Por qué?
13. ¿Usted cree que es importante el diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa? ¿Por qué?
14. ¿Qué procedimiento contable realiza cuando existen desmedros?

Anexo 2: Evidencias de los instrumentos de recolección de datos

Anexo 2.1. Deficiencia de inventarios mínimos y máximos.

REGISTRO DEL INVENTARIO PERMANENTE VALORIZADO
REPÚBLICA DEL ECUADOR
REGISTRO DEL INVENTARIO PERMANENTE VALORIZADO
 DEL 01/02/2021 AL 30/04/2021
 METODO VALUACION COSTO PROMEDIO (EXPRESADO EN SOLES)

ALMACEN : (TODOS)
 ARTICULO : 773 HARINA BLANCA FLOR PREP. X 1K X 12 BOLS.
 EXISTENCIA: MERCADERIAS U.MEDIDA : PAQUETE

FECHA	TIPO	SER	NUMERO	TIPO OPERAC.	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO FINAL						
					CANTIDAD	COSTO U.	TOTAL	CANTIDAD	COSTO U.	TOTAL	CANTIDAD	COSTO U.	TOTAL				
31/01/2021				S. INICIAL			3629.49										
2/02/2021	03	B001	25213	VENTA				5.00	61.52	307.58	54.00	61.52	3321.91				
4/02/2021	03	B001	25283	VENTA				2.00	61.52	123.03	52.00	61.52	3198.88				
10/02/2021	03	B001	25355	VENTA				5.00	61.52	307.58	47.00	61.52	2891.30				
17/02/2021	03	B001	25480	VENTA				2.00	61.52	123.03	45.00	61.52	2768.27				
24/02/2021	01	F001	851	VENTA				6.00	61.52	369.10	39.00	61.52	2399.17				
26/02/2021	01	F001	854	VENTA				10.00	61.52	615.17	29.00	61.52	1784.00				
27/02/2021	01	F001	855	VENTA				2.00	61.52	123.03	27.00	61.52	1660.97				
27/02/2021	01	F001	856	VENTA				7.00	61.52	430.62	20.00	61.52	1230.35				
27/02/2021	01	F321	861	COMPRA	50.00	64.89	3244.30				70.00	63.92	4474.65				
27/02/2021	03	B001	25685	VENTA				20.00	63.92	1278.47	50.00	63.92	3196.18				
27/02/2021	03	B001	25694	VENTA				5.00	63.92	319.62	45.00	63.92	2876.56				
2/03/2021	03	B001	25713	VENTA				10.00	63.92	639.24	35.00	63.92	2237.32				
3/03/2021	03	B001	25723	VENTA				2.00	63.92	127.85	33.00	63.92	2109.47				
3/03/2021	03	B001	25724	VENTA				1.00	63.92	63.92	32.00	63.92	2045.55				
6/03/2021	03	B001	25771	VENTA				3.00	63.92	191.77	29.00	63.92	1853.78				
8/03/2021	03	B001	25780	VENTA				5.00	63.92	319.62	24.00	63.92	1534.16				
10/03/2021	01	F001	865	VENTA				2.00	63.92	127.85	22.00	63.92	1406.31				
11/03/2021	03	B001	25833	VENTA				5.00	63.92	319.62	17.00	63.92	1086.69				
11/03/2021	03	B001	25841	VENTA				3.00	63.92	191.77	14.00	63.92	894.92				
15/03/2021	01	F001	866	VENTA				5.00	63.92	319.62	9.00	63.92	575.30				
16/03/2021	01	F001	868	VENTA				4.00	63.92	255.69	5.00	63.92	319.61				
16/03/2021	01	F321	1606	COMPRA	100.00	64.89	6488.60				105.00	64.84	6808.21				
17/03/2021	03	B001	25961	VENTA				4.00	64.84	259.36	101.00	64.84	6448.85				
18/03/2021	03	B001	25999	VENTA				1.00	64.84	64.84	100.00	64.84	6484.01				
18/03/2021	03	B001	26002	VENTA				1.00	64.84	64.84	99.00	64.84	6419.17				
22/03/2021	03	B001	26041	VENTA				2.00	64.84	129.68	97.00	64.84	6289.49				
22/03/2021	03	B001	26042	VENTA				1.00	64.84	64.84	96.00	64.84	6224.65				
22/03/2021	03	B001	26043	VENTA				2.00	64.84	129.68	94.00	64.84	6094.97				
23/03/2021	03	B001	26052	VENTA				1.00	64.84	64.84	93.00	64.84	6030.13				
23/03/2021	03	B001	26053	VENTA				5.00	64.84	324.20	88.00	64.84	5705.93				
27/03/2021	03	B001	26153	VENTA				30.00	64.84	1945.20	58.00	64.84	3760.73				
27/03/2021	03	B001	26154	VENTA				5.00	64.84	324.20	53.00	64.84	3436.53				
27/03/2021	01	F321	2151	COMPRA	1.00	65.55	65.55				54.00	64.85	3502.08				
29/03/2021	03	B001	26162	VENTA				5.00	64.85	324.27	49.00	64.85	3177.81				
29/03/2021	03	B001	26271	VENTA				1.00	64.85	64.85	48.00	64.85	3112.96				
30/03/2021	03	B001	26235	VENTA				1.00	64.85	64.85	47.00	64.85	3048.11				
30/03/2021	03	B001	26255	VENTA				30.00	64.85	1945.60	17.00	64.85	1102.51				
30/03/2021	03	B001	26262	VENTA				2.00	64.85	129.71	15.00	64.85	972.80				
30/03/2021	03	B001	26285	VENTA				2.00	64.85	129.71	13.00	64.85	843.09				
9/04/2021	01	F001	885	VENTA				2.00	64.85	129.71	11.00	64.85	713.38				
9/04/2021	01	F321	2573	COMPRA	100.00	63.27	6326.64				111.00	63.42	7040.02				
12/04/2021	03	B001	26619	VENTA				1.00	63.42	63.42	110.00	63.42	6976.60				
14/04/2021	01	F001	886	VENTA				4.00	63.42	253.69	106.00	63.42	6722.91				
14/04/2021	03	B001	26650	VENTA				40.00	63.42	2536.94	66.00	63.42	4185.97				
15/04/2021	03	B001	26666	VENTA				30.00	63.42	1902.71	36.00	63.42	2283.26				
15/04/2021	03	B001	26669	VENTA				4.00	63.42	253.69	32.00	63.42	2029.57				
15/04/2021	03	B001	26682	VENTA				2.00	63.42	126.85	30.00	63.42	1902.72				
19/04/2021	03	B001	26760	VENTA				1.00	63.42	63.42	29.00	63.42	1839.30				
20/04/2021	01	F001	890	VENTA				1.00	63.42	63.42	28.00	63.42	1775.88				
21/04/2021	01	F001	891	VENTA				1.00	63.42	63.42	27.00	63.42	1712.46				
22/04/2021	03	B001	26856	VENTA				6.00	63.42	380.54	21.00	63.42	1331.92				
22/04/2021	03	B001	26863	VENTA				3.00	63.42	190.27	18.00	63.43	1141.65				
26/04/2021	03	B001	26954	VENTA				1.00	63.42	63.42	17.00	63.43	1078.23				
28/04/2021	03	B001	27006	VENTA				5.00	63.42	317.12	12.00	63.43	761.11				
30/04/2021	03	B001	27059	VENTA				2.00	63.42	126.85	10.00	63.43	634.26				
TOTAL ARTICULO					310.00		19754.58	300.00		19120.32	10.00		634.26				

RESUMEN

OPERACION	IMPORTE
S. INICIAL	3,629.49
COMPRA	16,125.05
VENTA	-19,120.32
SALDO FINAL	634.26

Anexo 2.2. Grado de masividad del almacén



RE: PLAN DEL MES

<[REDACTED]@alicorp.com.pe>

Jue 10/09/2020 11:05

Para: DISTRIBUCIONES LAB <Distribuciones_lab@hotmail.com>

[REDACTED] buenos días.

Envío lo solicitado.

Cliente		Categoría Actual	Plan (S/.000)
1153598	DISTRIBUCIONES LAB E.I.R.L.	Resultado	S/1,112,104.48
		Aceites Domésticos	S/565,123.05
		Conservas	S/2,542.28
		Untables Domesticos	S/7,556.56
		Salsas	S/14,326.95
		Detergentes	S/341,613.21
		Jabones de Lavar	S/62,754.26
		Suavizante	S/1,781.77
		Pastas	S/99,290.67
		Harinas Domésticas	S/6,381.06
		Sémolas	S/744.59
		Ayudas Culinarias	S/905.02
		Refrescos Instantáne	S/4,718.92
		Postres instantáneos	S/4,366.14